http://www.monitor.co.at März 2003

Monitor

Das Magazin für Informationstechnologie

Ausgabe 3/2003

ISSN 1021-271X P.b.b. Zul.Nr. 02Z031040M - Verlagsort Wien, Verlagspostamt 1110 Wien - Coverbild Photo Disc Series

Web Services

Die Zukunft der IT-Integration

Neue Serie: „Made in Austria"
IT in den Bundesländern

Trends in der Softwareentwicklung

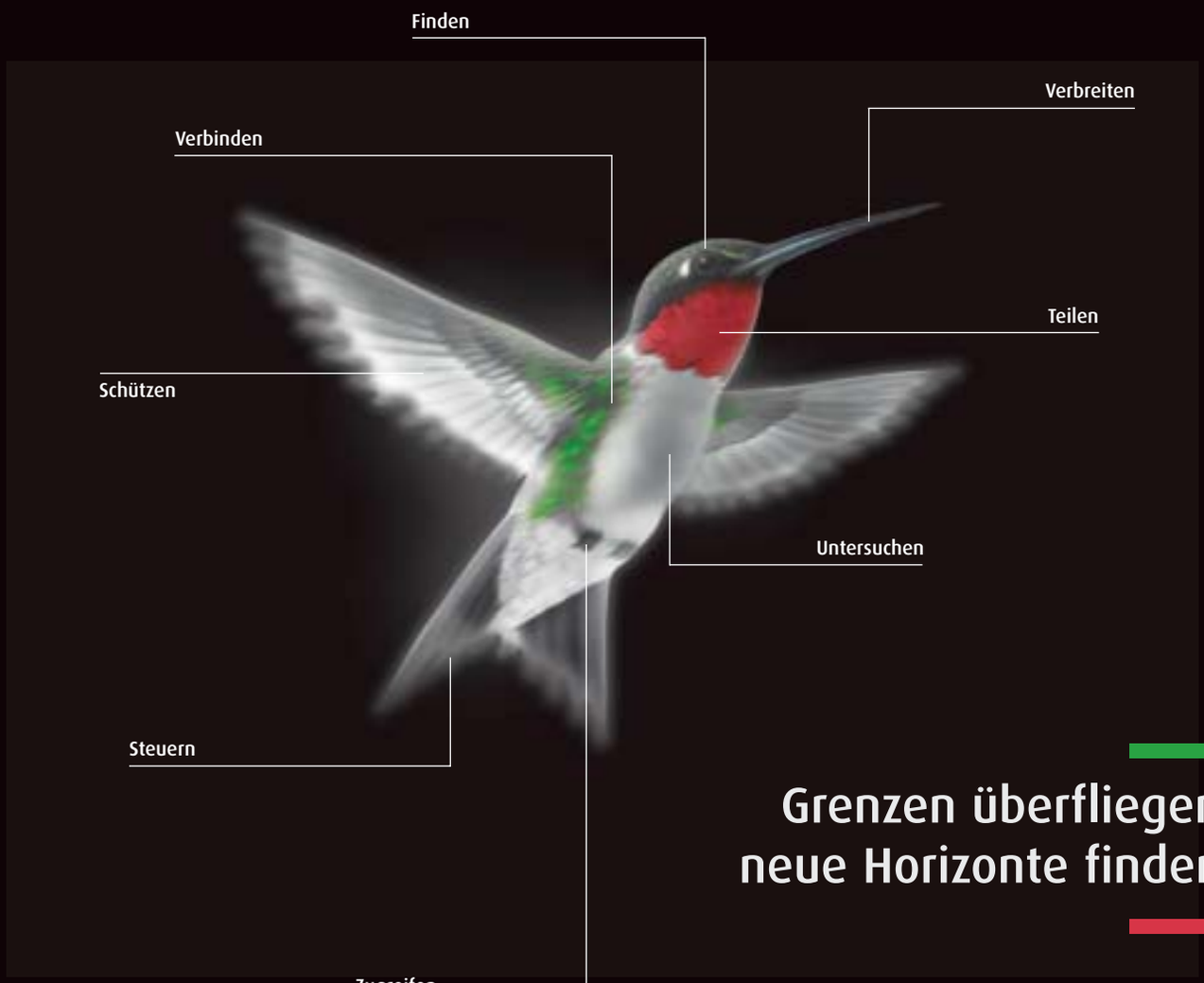
Marktübersicht: Tintendrucker

Vielfältige Storage-Systeme für den europäischen Markt
Rainer Erlat, EMC Senior Vice President EMEA

Hier sollte Ihr Name stehen. Fragen Sie uns nach einem Abo. Tel: 01/74095-496

IT-Business in Österreich 2003

Jetzt bestellen unter www.monitor.co.at/itbuch



Grenzen überfliegen, neue Horizonte finden.

Hummingbird bietet aussichtsreiche Perspektiven - und präsentiert Ihnen nun Hummingbird Enterprise: Mit diesem Informationsmanagement-System können Sie ab sofort die gesamten Daten und das wertvolle Wissen in Ihrem Unternehmen schnell und profitabel nutzen. Und über den gesamten Lebenszyklus effizient organisieren wie verwalten.

Hummingbird Enterprise:
Das sind aufeinander abgestimmte Lösungen, die einzeln oder kombiniert eingesetzt werden können. Vom Dokumenten- und Wissensmanagement über Collaboration und Connectivity bis hin zu Business-Intelligence und Unternehmensportalen.

Zögern Sie nicht. Und fliegen Sie mit!

CeBIT HANNOVER 12. – 19. 3. 2003 | Halle 3 Stand B51

Die 360°-Sicht auf Ihr Unternehmenswissen. Informieren Sie sich: www.hummingbird.com/monitor

Hummingbird Enterprise™ (ACCESS, INTEGRATE, CONNECT, MANAGE, SHARE, ANALYZE, FIND, PROTECT)

Hummingbird™

Transforming Information into Intelligence™

Telefon +49 89 74 73 08-0. E-Mail sales.germany@hummingbird.com. Niederlassungen in München, Frankfurt und Berlin.

Made in Austria

Österreichs IT-Wirtschaft ist nicht zu unterschätzen, wird aber meist unterschätzt. Die Wichtigkeit dieses Bereiches für die Alpenrepublik beweist nicht zuletzt unser heuer zum zweiten Mal erschienenes Buch „IT-Business in Österreich", das sich steigender Verkaufszahlen erfreut (www.monitor.co.at/itbuch). Monitor-Autor Christian Henner-Fehr blickt sich daher heuer Monat für Monat in der heimischen IT-Szene um und berichtet in der Serie „Made in Austria" über die aktuellen Entwicklungen.

Österreich ist als Hochtechnologieland auf dem Weg in die Wissensgesellschaft. Viele Millionen Euros sind in den letzten Jahren in Forschung und Entwicklung investiert worden, um die Attraktivität Österreichs als IT-Standort weiter zu erhöhen.

Das geographische Zentrum der österreichischen IT-Wirtschaft liegt verständlicherweise in Wien. Aber auch in den übrigen Bundesländern gibt es eine Vielzahl an innovativen und erfolgreichen IT-Unternehmen. Im Rahmen der Serie „Made in Austria" möchten wir das Umfeld beleuchten, in dem österreichische IT-Unternehmen gedeihen. Welche Politik und Strategie verfolgen die einzelnen Bundesländer und in welcher Weise unterstützen sie „ihre" Unternehmen? Verfolgen Sie die Serie im Monitor und erfahren Sie in dieser Ausgabe ab Seite 6 mehr über den IT-Standort Vorarlberg. Die geplanten weiteren Folgen der Serie: Salzburg, Kärnten, Steiermark, Tirol, Oberösterreich, Burgenland, Niederösterreich, Wien.

Österreichische Multimedia-Unternehmen

Eine der großen Gruppen an heimischen Unternehmen im IT-Umfeld sind Multimedia-Firmen. Unsere Rubrik „Multimedia" soll Sie, liebe Leserin und lieber Leser, darüber informieren, wie Sie aus den Dienstleistungen der Multimedia-Unternehmen für Ihr Unternehmen Nutzen ziehen. Gleichzeitig finden auch Multimedia-Unternehmen hier aktuelle Informationen für ihren Bedarf. Darüber hinaus werden heuer erstmals an insgesamt fünf Terminen die „milestone breakfast" im Wiener Media Tower veranstaltet. Ich zeige in diesem Rahmen am 15. Mai eine Präsentation zum Thema „Aufträge durch Fachmedien", bei der es um die gezielte und erfolgversprechende Zusammenarbeit mit Fachmedien wie dem Monitor geht. In der anschließenden Diskussion werde ich alle Fragen zum Thema beantworten. Auf Wunsch schicken wir Ihnen gerne das vollständige Programm von „milestone breakfast" zu, nähere Informationen gibt es auch bei milestone (www.milestone.at/breakfast).

In zwei Anwendungsberichten zeigen wir in dieser Ausgabe erfolgreiche Multimedia-Anwendungen. Bereits in der letzten Wintersaison ging das Intersport Rent Web Portal (www.intersportrent.at) online, das inzwischen auch mit dem Österreichischen Staatspreis für Multimedia und e-Business ausgezeichnet worden ist. Ein anderer Einsatzbereich sind Visualisierungen. So könnten etwa die Anleitungen zum Zusammenbauen von Möbeln auch auf CD verfügbar sein und als 3D-Animation zur Verfügung stehen. Was heute noch recht selten ist, dürfte in ein paar Jahren Standard sein. Mehr dazu in unserer Rubrik Multimedia ab Seite 38.

Was sind Web Services?

Das „Thema" dieses Heftes ist den „Web Services" gewidmet. Ilse und Rudolf Wolf stellen sich dabei die Frage: Ein alter Hut neu aufgemascherlt? Web Services ist nämlich das neue Schlagwort, wenn über die Weiterentwicklung des World Wide Web als Infrastruktur für unternehmensübergreifende Anwendungen diskutiert wird. Die Koordination dieser übergreifenden Geschäftsprozesse stellt für die Unternehmen eine große Herausforderung dar und ist gleichzeitig der Motor für die Bemühungen, standardisierte Methoden zu finden. Beschleunigend wirkt dabei die steigende Akzeptanz von webbasierten Technologien, da sie den Mitarbeitern, Partnern und Kunden durch den Zugang zu Front- und Back-Office Systemen eine größere Übersicht ermöglichen. Ein Weg inkompatible Anwendungen zu verbinden, ist die „Enterprise Application Integration" (EAI). Während allerdings EAI-Projekte kapitalintensiv und komplex sind, versprechen Web Services nun einen kostengünstigen und schrittweisen Einstieg in die Integration. Auf über zwölf Seiten finden Sie alles Wissenswerte über Web Services ab Seite 24.

DI Rüdiger Maier, Chefredakteur

Eine informative Lektüre wünscht Ihnen Ihr

P.S.: Zwei Neuheiten beim Online-Monitor
1) Sie finden die aktuelle Monitor-Ausgabe ab sofort gleichzeitig mit dem Erscheinen der Printversion bei APAdefacto (www.defacto.at) zum kostenpflichtigen Download. Dort können Sie auch im Monitor-Archiv des Vorjahres suchen. Auf unserer Homepage stellen wir Ihnen die aktuelle Monitor-Ausgabe erst mit einigen Wochen Verzögerung kostenfrei zur Verfügung. Wenn Sie die aktuelle Ausgabe immer druckfrisch in Ihrem Postkasten vorfinden wollen, dann bestellen Sie gleich jetzt Ihr persönliches Abo (www.monitor.co.at).
2) Alle Technologie-Reports der deutschen ComConsult Technologie Information (Schwerpunkte: Netzwerke; Client-Server-Technologien) finden Sie ab sofort zum Einführungs-Sonderpreis (gratis dazu: „IT-Business in Österreich 2003") auf unserer Homepage. Klicken Sie hin, es zahlt sich aus. ComConsult ist einer der führenden deutschen Anbieter für Technologie-Wissen in Form von Seminaren, Workshops und Kongressen. Die Grundsätze sind: Orientierung am Endkundenbedarf; Praxis- und Betriebs-Orientierung; Strenge Herstellerneutralität; Hohes Technologie-Niveau; Kontinuität. Monitor ist seit Jahresanfang 2003 exklusiver Partner von ComConsult für Österreich.

Inhalt

WIRTSCHAFT

6 Neue Serie: „Made in Austria“ - IT in den Bundesländern: Vorarlberg
7 Lohnverrechnung online
8 SBB eröffnet USA-Niederlassung
10 Constantin Award
12 CRM-Jahrestagung
14 ACP-Jahresergebnis
16 SAP Österreich trotzt IT-Flaute
18 CeBIT-Ticker: Österreichische Aussteller auf der CeBIT 2003

LÖSUNGEN

20 „Chart-Gewinnung“ - Transbase Hypercube als Datenbanksystem bei Media Control
22 Pocket-PC als mobiler Vertriebsassistent bei Jela Schuh KG

THEMA: WEB SERVICES

24 Was sind Web Services?
25 Web Services Bausteine
26 Enterprise Application Integration - Anwendungen effizient verknüpft
27 .net, J2EE, Web Services und mehr
28 SAP NetWeaver: Umfassende Integrations- und Applikationsplattform
29 EAI bei T-Systems
30 EAI - der Microsoft Ansatz
31 Web Services Architektur Audit
32 Web Enabled Services - Enterprise Application Integration
32 Strategie für Web Services
33 Portal-Technologie für Web Services
34 EAI mit openSEAS Produkt-Suite
35 HP Web Services Plattform

MULTIMEDIA

38 Visualisierung - Montageanleitungen als 3D-Animation
39 e-commerce Plattformen - Betreiber überfordert?
40 Buchungsplattform für Wintersport-Ausrüstung

E-WORLD

41 Messebericht: OOP 2003 in München
43 P2plus verbindet SAP & Co mit dem Morgen
44 Linux wird gleichberechtigt
44 CAI verstärkt Linux-Angebot

Web Services weisen den Weg in die Zukunft: S reibungslose Abwicklung unternehmensübergre

Lösungen: Datenbank-System im Linux-Umfeld; Pocket PC als Vertriebsassistent **ab Seite 20**

IT-Jobmarkt: Talfahrt vorbei? **Seite 52**

März 2003

t: Sie schaffen eine neue Infrastruktur für die
greifender Geschäftsprozesse Seite 24

MONITOR startet eine neue Serie: „Made in Austria“ - IT in den Bundesländern Seite 6

OOP 2003 in München: Aktuelle Trends in der Softwareentwicklung Seite 41

NETZ & TELEKOM

USB-Stecker macht Speicher mobil	45
Förderung für mobile Anwendungen	46
Host Profis: Reseller-Produkte für Wiederverkäufer	48
Glasfaser-PCMCIA für mobile Endgeräte	49
High-End-Storage: „DMX und sonst nix“	50
Interview mit Rainer Erlat, Senior Vice President EMEA bei EMC	51
Ausfallfreie Internetleitungen für Unternehmen	51

JOB TRAINING

IT-Jobmarkt: Der Rückgang des Rückgangs	52
bit media: Bisher erfolgreichstes Geschäftsjahr	53
E-Learning Leitfaden der Arbeiterkammer	53
Minicom Aristoclass: 2-Wege-Stereo und Webcam im Klassenzimmer	54
E-Recruiting: Potential weitgehend ungenutzt	55
Kabelloses Schreibtablett	55
Kooperatives E-Learning	56
Ausbildung zum „IT-Assistent“	57
Projektmanagement-Seminar: Unternehmer auf Zeit	58
Fazit: LearnTec 2003	59

HARD & SOFTWARE

Testbericht: Pocket LOOX: Klein, aber oho!	60
Zehn Jahre ArchiPhysik	61
Laserdruck: Modulierte Farbwiedergabe	62
Acer TravelMate 636LCi	62

MARKTÜBERSICHT

Marktübersicht: Tintendrucker	63

MONISKOP

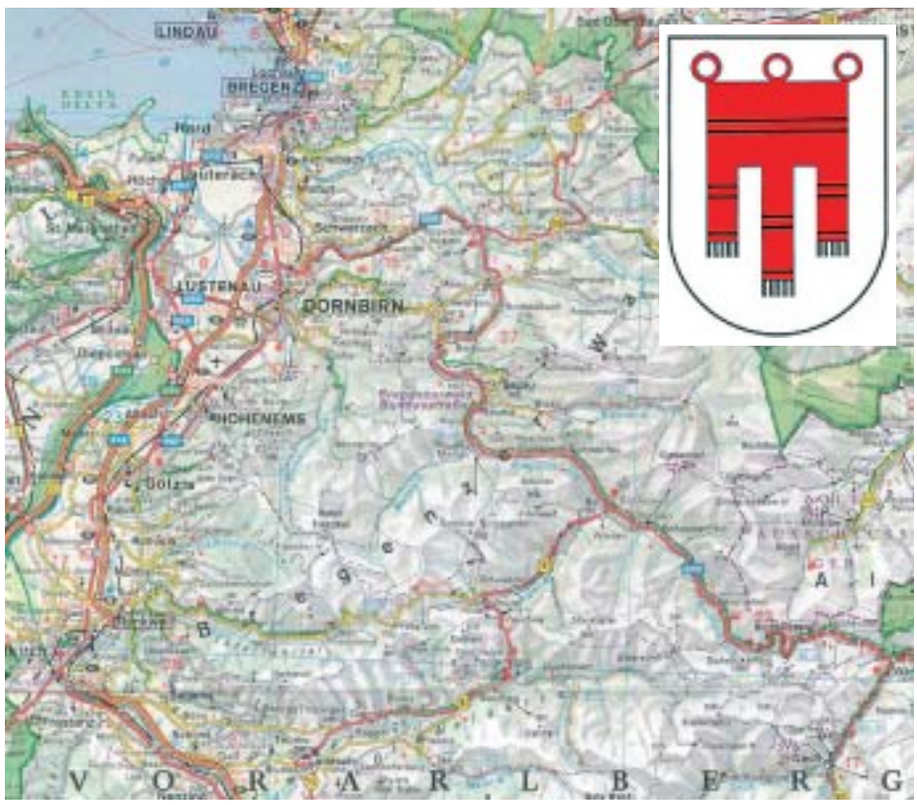
Evan Mahaney’s Leprechauns	64

AUS DER REDAKTION

Top-Businessbücher	65
Editorial	3
Inserentenverzeichnis	66
Impressum	66

Österreichs IT-Wirtschaft ist nicht zu unterschätzen. Das beweist unter anderem auch das vor kurzem erschienene Monitor Jahrbuch „IT-Business in Österreich 2003“, in dem Autor Günther Krumpak eindrucksvolle Zahlen zusammen getragen hat. Österreichs IT-Unternehmen schaffen es immer wieder, sich erfolgreich in den verschiedenen Märkten zu positionieren.

Christian Henner-Fehr



IT in den Bundesländern: Vorarlberg

Dies ist auch ein Beleg dafür, dass Österreich als ein Hochtechnologieland angesehen werden kann, das sich auf dem Weg in die Wissensgesellschaft befindet. Viele Millionen Euros sind in den letzten Jahren in Forschung und Entwicklung investiert worden, um die Attraktivität Österreichs als IT-Standort weiter zu erhöhen.

Das geographische Zentrum der österreichischen IT-Wirtschaft liegt verständlicherweise in Wien. Die Großstadtstruktur ist Anziehungspunkt für viele internationale Konzerne, die von hier den ost- und mitteleuropäischen Markt betreuen, und für KMUs, die von der Nähe der Großen profitieren möchten. Aber auch in den übrigen Bundesländern gibt es eine Vielzahl an innovativen und erfolgreichen IT-Unternehmen. Zu verdanken haben sie dies neben ihrem unternehmerischen Geschick auch den Bemühungen der einzelnen Landesregierungen, die den durch die technologischen Entwicklungen der letzten Jahre ausgelösten Strukturwandel unterstützt und geeignete Rahmenbedingungen für die Unternehmen zur Verfügung gestellt haben.

Im Rahmen dieser Serie möchten wir das Umfeld beleuchten, in dem österreichische IT-Unternehmen gedeihen. Welche Politik und Strategie verfolgen die einzelnen Bundesländer und in welcher Weise unterstützen sie „ihre“ Unternehmen? Wie weit sind die Länder auf dem Weg in das 21. Jahrhundert? Diesen Fragen werden wir in den nächsten Monaten nachgehen und so hoffentlich einen Überblick geben können, wie sich die Situation für IT-Unternehmen in den österreichischen Bundesländern darstellt.

Made in Austria

Die geplanten Bundesländer-Schwerpunkte in den nächsten Ausgaben

Monitor 04/03: Salzburg
Monitor 05/03: Kärnten
Monitor 06/03: Steiermark
Monitor 07/03: Tirol
Monitor 09/03: Oberösterreich
Monitor 10/03: Burgenland
Monitor 11/03: Niederösterreich
Monitor 12/03: Wien

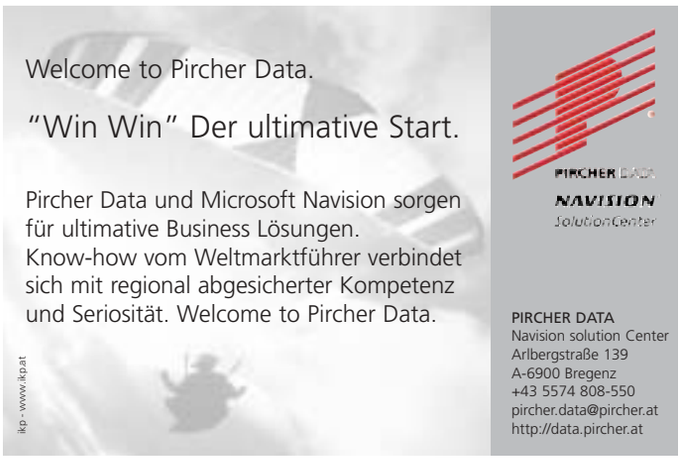
Vorarlberg - wo andere Urlaub machen

Natürlich stellt der Tourismus eine tragende Säule im westlichsten Bundesland Österreichs, in dem wir unsere Rundreise beginnen wollen, dar. Die Zahl der Gäste erreicht schon fast die zwei Millionen-Marke, die Einnahmen betrugen 2001 rund 2 Milliarden Euro. Aber das „Ländle“ lebt nicht nur vom Tourismus alleine. Die Bedeutung der Textilindustrie, die noch vor gut vierzig Jahren 75% der Industrieproduktion ausmachte, ist bis 1995 auf 24% gesunken und so gibt es heute zahlreiche innovativen Unternehmen, die den Standort Vorarlberg schätzen und von hier aus Geschäfte in der ganzen Welt machen. In den Technologieparks in Bludenz, Dornbirn, Hohenems, Lustenau und Röthis finden sie optimale Voraussetzungen, um sich erfolgreich weiter entwickeln zu können. Wer sich nicht auf den österreichischen Markt beschränken möchte, schätzt die zentrale Lage dieses zweitkleinsten Bundeslandes. Wirtschaftsräume wie München und Mailand sind von hier aus rasch zu erreichen und liegen näher als die österreichischen Wirtschaftszentren. Nur

19% der Grenzen sind Inlandsgrenzen und so wird verständlich, warum die Vorarlberger Wirtschaft so stark außenhandelsorientiert ist. Rund die Hälfte der erzeugten Waren wird ins Ausland geliefert, Deutschland und die Schweiz nehmen als die wichtigsten Handelspartner mehr als die Hälfte der Exporte ab. Dabei sind die Pro-Kopf-Exporte nicht nur um die Hälfte höher als jene Österreichs, sondern übertreffen sogar die der Schweiz.

Um die Rahmenbedingungen für die Vorarlberger Unternehmen weiter verbessern zu können, hat die Vorarlberger Landesregierung mit „Vorarlberg 2005 Plus" ein Strategieprogramm konzipiert, dass auf Forschung und Innovation setzt. Innovation wird laut diesem Programm als wichtigster Motor für eine langfristige Wettbewerbsfähigkeit angesehen. Ziel dieses Programms ist es deshalb, den Fokus verstärkt auf Innovation zu richten. Dazu bedarf es in Vorarlberg einer Verbesserung der überbetrieblichen F&E (Forschung & Entwicklung) Basis und der Stärkung und Weiterentwicklung des Netzwerkgedankens. Auf diese Weise soll es auch gelingen, fachlich hochqualifizierte Arbeitskräfte im Land zu halten beziehungsweise sie für das Bundesland mit seinen rund 350 000 Bewohnern zu gewinnen.

Da das Land zwar über eine Fachhochschule, nicht aber über eine Universität verfügt, verlassen viele junge Vorarlberger ihre Heimat. Nicht alle kommen wieder zurück und stellen ihr Know-how den Vorarlberger Unternehmen zur Verfügung. Aber auch ohne sie können sich immer mehr IT-Unternehmen hier etablieren. In der regionalen Ausrichtung eher auf den süddeutschen Raum oder die Schweiz konzentriert wie etwa das größte Vorarlberger Systemhaus VRZ Informatik, gibt es ansonsten keine Grenzen. Unternehmen wie S.I.E. oder NewLogic, aber auch WolfVision bewegen sich auf den internationalen Märkten, und das mit großem Erfolg. Sie alle tragen dazu bei, dass man nicht nur wegen der schönen Landschaft in den Westen Österreichs kommt. ❑



Lohnverrechnung online: Arbeitsersparnis mindestens 20 Prozent

VIPAS-ASP nennt sich die Online-Variante der Lohnverrechnung von VRZ Informatik. Zu den ersten Kunden zählte der Garnhersteller Schoeller aus Bregenz. Das Resümee nach einem Jahr: Erhebliche Arbeitsersparnis, geringere Durchlaufzeiten, bessere Qualität.

Seit mehr als 30 Jahren wird die Lohnverrechnungssoftware VIPAS von VRZ Informatik stetig weiter entwickelt. 40.000 Löhne werden in Österreich Monat für Monat mit dem Programm abgerechnet. Seit mehr als 30 Jahren nützt auch die Bregenzer Kammgarnspinnerei Schoeller VIPAS. „Wir haben von den Lochkarten bis hin zu ASP alles mit gemacht", schildert Prokurist Dipl.-Vw. Jörg Bergmeister.

Zugriff online. Bis vor einem Jahr wurden die Lohnverrechnungsdaten für die rund 300 Mitarbeiter bei Schoeller eingegeben. Der Datenträger wurde per Kurier zu VRZ gebracht, am Monatsende kamen die ausgedruckten Lohnzettel retour.

Als VRZ den Zugriff via Application Service Providing (ASP) anbot, war Schoeller leicht zu überzeugen. Bergmeister: „Die Vorteile waren einsichtig." In der Tat: Alle Updates bei Gesetzesänderungen und Programmverbesserungen erfolgen zentral, jeglicher Wartungsaufwand beim Kunden fällt weg. Das wohl größte Update der letzten Zeit, die Euro-Umstellung, "haben wir locker über die Bühne gebracht", erinnert sich der Schoeller-Prokurist.

Auch die Datensicherung beim Kunden entfällt. Die Daten liegen ja auf dem VRZ-Server und sind dort besser gesichert als je zuvor. Und natürlich sind auch keine Kurier-Fahrten mehr nötig. „Dafür können wir jetzt Korrekturen bis zum letzten Moment direkt eingeben", so Bergmeister. „Da steigt natürlich die Qualität."

20 Prozent Arbeitsersparnis. Auf „20 bis 30 Prozent" schätzt der Schoeller-Manager die Arbeitsersparnis. Ähnliches hört der Leiter des Lohnservicecenter bei VRZ, Norbert Bader, auch von seinen anderen ASP-Kunden. Nach einem Jahr Erfahrung ist er überzeugt: „ASP ist ab 50 Dienstnehmern sicher für alle Unternehmen interessant."

Info: www.vrz.net/vipas oder Telefon 05572/3801-290

20 bis 30 Prozent Arbeitsersparnis mit VIPAS: Schoeller-Prokurist **Jörg Bergmeister** (re.) im Gespräch mit **Norbert Bader** (VRZ).

(Foto: Dietmar Stiplovsek)

VRZ Informatik GmbH

Gründung: 1965
Mitarbeiter: 53
Geschäftsführer:
Roland Hilbrand
Prok. Gregor Hilbrand
Leistungen:
Beratung und Consulting, Implementierung, Services, Outsourcing
Produkte:
Lohnservice, Hardware, Betriebssysteme, Datenbanken, Groupware, Workflow, Security, CRM&Office, individuelle Entwicklung von Applikationen
Kontakt:
Zollgasse 10, 6850 Dornbirn
Tel. (05572) 3801-290, Fax (05572) 21473
vipas@vrz.net, www.vrz.net

Hochsicherheitssysteme aus dem Montafon

Schon vor gut einhundert Jahren zog es Urlauber in das Tal, das von so bekannten Bergen wie dem Piz Buin umringt wird. Aus den 150 Gästebetten, die etwa in Schruns, dem Hauptort damals zur Verfügung standen, sind nun ein paar tausend Betten geworden, die Übernachtungszahlen im Tal erreichen wohl bald die zwei Millionen-Grenze.

Inmitten dieses Ferienparadieses hat die Firma Gantner Electronic GmbH ihren Hauptsitz. Das 1982 von Wilhelm Gantner gegründete Unternehmen nimmt in den Bereichen Mess- und Datentechnik sowie Identifikationstechnik international eine führende Stelle ein.

Die Internationalisierung wird zielstrebig vorangetrieben, neue Absatzmärkte werden erschlossen. So konnte etwa in Dubai eine Vertriebs- und Servicestelle eingerichtet werden, da der arabische Markt als Zukunftsmarkt für Hochsicherheitssysteme gilt. Besonders die Sicherheitssysteme mit biometrischer Verifizierung stoßen auf den Märkten des Mittleren Ostens auf größtes Interesse, stellte Prokurist Manfred Falch anlässlich eines Messeauftritts seines Unternehmens fest. Mit Dubai TV, dem Gulf Research Center oder Red Bull Dubai konnten bereits einige Unternehmen im arabischen Raum als Kunden gewonnen werden.

Der Geschäftsbereich Access Technology ist aber nicht nur dazu da, die Sicherheitsbedürfnisse in den arabischen Ländern zu befriedigen. Ganz generell geht es hier um die Entwicklung kundenspezifischer Applikationen, mit deren Unterstützung sich etwa Zutrittsberechtigungen regeln, aber auch Arbeits- und Betriebsdaten erfassen lassen. So zählt Gantner etwa zu den Marktführern im Bereich der Clubmanagementsysteme für Fitness- und Freizeitclubs.

Im Bereich Instrumentation beschäftigen sich die Entwickler mit der Herstellung von Systemen für Motorenprüfstände sowie für Komponentenprüfungen. Neben diesem Bereich der industriellen Messwerterfassung ist die Firma auch in der Temperaturmesstechnik erfolgreich. Unternehmen, die mit leicht verderblicher Ware handeln, können diese mit Produkten des Schrunser Unternehmens überwachen.

Weltweit führend ist die Vorarlberger Firma mit ihren insgesamt 85 Mitarbeitern jedoch in einem ganz anderen Bereich, nämlich bei Zeitmessgeräten für den Brieftaubensport. Vor drei Jahren wurde dafür mit der Gantner Pigeon Systems GmbH sogar eine eigene Tochterfirma gegründet. Eingesetzt werden die hier entwickelten Produkte von Hobby- und Profizüchtern in Brieftaubenrennen in aller Welt. Die Abgeschiedenheit eines Vorarlberger Tals muss also kein Hindernis sein, um weltweiten Erfolg zu haben.

http://www.gantner.com/

AirCALL übernimmt Nextra

Um das Engagement bei Internet und IT-basierenden Services weiter zu verstärken, übernimmt AirCALL Multimedia die Nextra Telekom GmbH.

AirCALL, ein Unternehmen von Jordan Industries, übernimmt Nextra zu 100 Prozent - über den Kaufpreis wurde Stillschweigen vereinbart. Diese Transaktion ist die bereits siebte Übernahme der 1999 in Österreich gegründeten AirCALL. Telenor, der nun ehemalige Mutterkonzern von Nextra Österreich, setzt mit dem Verkauf die Strategie der Profitabilitätssteigerung durch eine Fokussierung auf Kernmärkte und -geschäftsbereiche kontinuierlich fort. Die Aktivitäten von Nextra und AirCALL werden im ersten Halbjahr 2003 konsolidiert und unter der Marke Nextra weitergeführt. „Die strategische Akquisition von Nextra stärkt unsere führende Position im Internet Connectivity- bzw. Hosting-Segment und erweitert das Lösungsportfolio für Klein- und Mittelbetriebe", erläutert Alan Walton, Chief Executive Officer von AirCALL.

„In den vergangenen Jahren haben wir mit aller Kraft daran gearbeitet, den Internet Services-Bereich durch gezieltes Wachstum und strategische Übernahmen auszubauen."

SBB Software eröffnet USA-Niederlassung

SBB-Software hat ihre US-Niederlassungen unter dem Namen UC4 Software Inc. eröffnet.

SBB Software, Spezialist für Software im Bereich Datacenter Automation, ist seit Jänner 2003 mit eigenen Büros in den USA präsent. Unter dem Namen UC4 Software Inc. werden die Vertriebs- und Supportaktivitäten des bisherigen US-Partners, Software Engineering of America (SEA), und SBB in einem eigenen Unternehmen zusammengefasst.

Mit der Eröffnung von Niederlassungen in New York und Denver, Colorado, kann SBB den wachsenden Markt für Job Scheduling Programme in den USA nunmehr direkt bearbeiten.

Ein weiteres Büro an der Westküste ist für Ende des Jahres geplant. Eine Studie von Gartner Dataquest weist UC4 als eine der vier weltweit führenden Job Scheduling-Lösungen aus. Die Wachstumsrate betrug allein im Jahr 2001 65 Prozent. In den USA konnte SBB mit Aufträgen für namhafte Unternehmen wie etwa die National Semiconductor Corp., die Stadtverwaltung von New York oder Terra Industries, punkten.

„UC4 ist schon seit längerem - wenn auch indirekt - auf dem US-Markt präsent. Gemeinsam mit unserem strategischen Partner SEA Software konnten wir uns im Bereich Data Center Automation als Marktführer etablieren." - SBB-CEO und Eigentümer **Franz Beranek**, und **Reinhard Hable**, COO von SBB

IT Solutions aus dem Computacenter

Computacenter plc. übernimmt GE CompuNet und GE Capital IT Solutions Österreich

Mit der Zustimmung der Aktionäre und der zuständigen Regulierungsbehörden ist der Zusammenschluss von Computacenter plc. mit GE CompuNet in Deutschland und GE Capital IT Solutions Österreich perfekt. Das neue und deutlich gestärkte Unternehmen erwirtschaftet 4 Milliarden Euro Umsatz pro Jahr, beschäftigt mehr als 10.000 Mitarbeiter und betreut Kunden in den drei größten europäischen Märkten - Deutschland, Großbritannien und Frankreich - sowie in Österreich, Belgien und Luxemburg.

Durch den Zusammenschluss von Computacenter mit GE CompuNet und GE Capital IT Solutions Österreich kann das neue Unternehmen international operierenden Kunden länderübergreifende Lösungen und Dienstleistungen anbieten, die den kompletten Lebenszyklus der IT-Infrastruktur abdecken. Dabei steht im Vordergrund zum Vorteil der Kunden stärkere Beziehungen mit allen IT-Lieferanten aufzubauen und wichtige Investitionen gemeinsam zu nutzen. Die neue Muttergesellschaft Computacenter plc. hat in 2001 mehr als 3 Milliarden Euro Umsatz erwirtschaftet und verfügte vor der Akquisition über ein Nettobarvermögen von rund 103 Millionen Euro.

„Wir sind der Überzeugung, dass wir durch die Zugehörigkeit zu Computacenter unsere Position am österreichischen Markt noch weiter verbessern können. Gerade in den Bereichen Managed Services, Systems-Integration und Betreuung von europaweit tätigen Unternehmen sehen wir große Chancen für die Zukunft." - **Hermann Kaineder**, CEO Computacenter GmbH

Mike Norris, CEO von Computacenter, erläutert dazu: „GE CompuNet ist das deutsche Äquivalent zu Computacenter. Das Portfolio von GE CompuNet hat ein ausgeprägtes Service-Element und unterstützt damit die Strategie von Computacenter, sein Dienstleistungsgeschäft weiter auszubauen und Umsätze durch langfristige Dienstleistungsverträge zu sichern. Die Akquisition ist ein wichtiger Schritt, Computacenter zum führenden europäischen Unternehmen für IT-Infrastruktur-Dienstleistungen zu machen."

Resilience startet in der „DACH"-Region

Resilience, Spezialist für VPN/Firewall-Appliances, startet in Deutschland, Schweiz und Österreich.

In Österreich wird Client/Server EDV als exklusiver Distributor Resilience vertreten. Für Michael Kohl, Geschäftsführer bei Client/Server EDV, adressiert Resilience mit seinem Produktportfolio „flexible, skalierbare und kosteneffektive Sicherheitslösungen."

Die Resilience DX4000 Produktfamilie ist „Secured by Check Point"-zertifiziert und bietet Unternehmen angepasste Lösungen für individuelle Bedürfnisse bei Leistungsfähigkeit und Hochverfügbarkeit. Die DX4000 Appliances werden mit einer vorinstallierten Version von VPN-1/Firewall-1 Next Generation von Check Point ausgeliefert.

Client/Server EDV wird die neue Lösung am österreichischen Markt einführen. Bei dem Security Solutions Provider liegen zudem die Distributionsrechte für Slowenien, Kroatien und Bulgarien.

Software AG: Jahresergebnis 2002

19% Umsatzeinbuße gegenüber 2001

Die Software AG hat nach Konsolidierung der vorläufigen Geschäftszahlen zum 31.12.2002 im vierten Quartal weltweit einen Umsatz von 120,3 (Vorjahr: 159,6) Millionen Euro erzielt. Damit hat sich der Umsatz auf dem abgesenkten Niveau des Gesamtjahres stabilisiert. Gegenüber dem dritten Quartal 2002 wurde die vor allem im Lizenzgeschäft erwartete saisonale Steigerung erreicht.

Aufgrund der anhaltenden Absatzkrise in der IT-Branche und des schwächeren US-Dollars liegt der Umsatz für das Gesamtjahr 2002 mit 475,0 Millionen Euro um 19 Prozent unter dem Rekordjahr 2001. Durch strenges Kostenmanagement ist es gelungen, das Unternehmen in der Gewinnzone zu halten und die Liquidität weiter zu erhöhen. Das für das Geschäftsjahr 2002 ausgewiesene Ergebnis pro Aktie wird mehr als einen Euro betragen. Die regionale Entwicklung zeigte dabei deutliche Unterschiede. Während in Zentraleuropa und im Kernmarkt Deutschland die Marktschwäche voll auf das Unternehmen durchschlug, haben sich Nordeuropa und Spanien relativ besser entwickelt. Trotz der Dollarschwäche trug die Region USA 33 Prozent zum Jahresumsatz 2002 bei.

Die Software AG rechnet in 2003 mit keiner grundlegenden Änderung des Marktumfeldes. Die Entscheidungsprozesse sind länger geworden und die Kunden investieren nur in Projekte, für die eine hohe Wirtschaftlichkeit nachgewiesen werden kann.

Zwar wird ein Investitionsstau bei IT-Projekten allmählich spürbar, konkrete Aufträge lassen sich daraus aber noch nicht ableiten. Für eine Trendwende fehlen derzeit noch eindeutige Signale. Der Vorstand erwartet deshalb für 2003 währungsbereinigt einen Gesamtumsatz auf Vorjahresniveau.

IT-BUSINESS
IN ÖSTERREICH 2003

Dieses Buch bietet auf 190 Seiten einen einzigartigen Gesamtüberblick über die heimische IT-Landschaft. Alle Interessierten finden hier Zahlen und Fakten, die in diesem Umfang und in dieser Ausführlichkeit sonst nirgends publiziert werden.

Erhältlich im Direktvertrieb beim Bohmann Verlag unter **www.monitor.co.at/itbuch** und im gut sortierten Buchhandel

ISBN Nr. 3-901983-16-3 **Preis: € 14,30**

BOHMANN DRUCK UND VERLAG GESMBH & CO KG
Leberstr. 122, A-1110 Wien
Tel.: 01/740 95-0, Fax.: 01/740 95-477, www.bohmann.at

Anzahl und Qualität der Einreichungen bestätigen Constantin Award 2003

Bis zum Ende der Einreichfrist des Constantin Awards 2003 - dem ersten österreichischen Beratungs- und IT Preis - sind insgesamt 155 Projekte aus allen Bundesländern eingetroffen. Damit kann der Constantin Award 2003 zu einem der best eingereichten Preise gezählt werden.

„Wir freuen uns, dass der neue Preis österreichweit auf so großes Interesse gestoßen ist. Die Consulting- und IT Branche hat somit ein kräftiges Lebenszeichen von sich gegeben. Wir haben nun die Aufgabe, die Öffentlichkeit über die herausragenden Leistungen der Branche zu informieren", freut sich Initiator und Gesamtkoordinator DI Gerhard Hrebicek.

Die eingereichten Projekte wurden im In- und Ausland umgesetzt, was die Kompetenz der heimischen Beratungs- und IT Branche in Europa unterstreicht. „Wir sind über die hervorragende Qualität und den Erfolg der Projekte sehr beeindruckt," bestätigt Sparten- und Fachverbandsobmann Kommerzialrat Hans-Jürgen Pollirer.

Hälfte der teilnehmenden Unternehmen sind Jungunternehmer

Die zahlreichen Einreichungen für den Förderpreis (78), 50% der Einreichungen stammen von Unternehmen die jünger als drei Jahre sind, beweisen, dass besonders Jungunternehmer diese Initiative begrüßt haben und diese Chance der Leistungsschau wahrnehmen wollen.

Die meisten Einreichungen gab es in der Kategorie Informationstechnologie (72), gefolgt von den Kategorien Management & Consulting (40) sowie Kommunikation & Netzwerke beziehungsweise Personal & Training mit jeweils 17 Einreichungen. In der Bundesländerstatistik der Einreichungen führt Wien (46) vor Niederösterreich (21) und der Steiermark (19).

Eine prominente Expertenjury aus Wirtschaft, Politik und Medien wird nun die Entscheidung über die Constantin Award Preisträger treffen. Dazu wählt eine Erstjury die Finalisten. Im Anschluss entscheidet die Prominenten Jury über die Award Preisträger und den Förderpreis.

Feierliche Prämierung im Tech Gate Vienna

Am 26. März 2003 findet im Rahmen der Constantin Award 2003 Gala die Prämierung der Gewinner statt. Den Siegern jeder der fünf Kategorien plus Förderpreis wird die Trophäe „Constantinus" verliehen. Der „Constantinus" wird sowohl dem Beratungs- bzw. IT Unternehmen als auch dem Kunden verliehen.

Die weiteren Finalisten erhalten eine Urkunde. Die Verleihung im Tech Gate Vienna beginnt um 19:00 Uhr, und findet im Beisein zahlreicher Persönlichkeiten aus Politik und Wirtschaft, wie u.a. von Wirtschaftsminister Martin Bartenstein, statt. Jeder Einreicher erhält eine Einladung zur Constantin Gala.

„Wir freuen uns, dass der Constantin Award 2003 österreichweit auf so großes Interesse gestoßen ist." - Initiator und Gesamtkoordinator **DI Gerhard Hrebicek**

Constantin Award 2003 Sponsoren

Die positive Bilanz zu den Einreichungen erfreut neben der Wirtschaftskammer Österreich und dem Fachverband für Unternehmensberatung & Informationstechnologie auch die zahlreichen Sponsoren und Partner aus der Wirtschaft. T-Mobile ist Hauptsponsor, das Magazin Format Hauptmedienpartner; weitere Sponsoren sind das Fachmagazin Monitor, der Internet TV Spezialist webfreeTV.com sowie die Österreichische Computer Gesellschaft (OCG).

Unter www.constantin-award.at sind alle relevanten Informationen zum neuen Preis abrufbar.

Die Jury Mitgliedern

Dr. Alfreda Bergmann-Fiala, Dkfm. Dr. Friedrich Bock, Josef Broukal, Dr. Rene Alfons Haiden, Dr. Niki Harramach, Bundesobmann der Berufsgruppe Wirtschaftstrainer, Ursula Haslauer, Dr. Othmar Hill, DI Gerhard Hrebicek, Mag. Peter Kloiber, DI Werner Kraus, Monitor Chefredakteur DI Rüdiger Maier, Mag. Marion Maurer, KR Paul Michal, KR Hans-Jürgen Pollirer, Elke Reinprecht, Mag. Vincent Resmann, Univ.-Prof. Dr. Heinrich Schmidinger, DI Hansjörg Tengg, DI Dr. Philipp Tomsich, Univ.-Prof. Dr. Alfred Wagenhofer, Mag. Irmgard Zirkler.

Monitor ist Fachmedienpartner

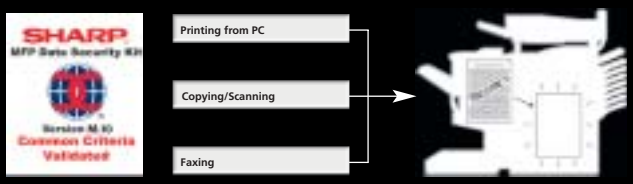
Sicherheitslücke Digitalkopierer: Mehr Sicherheit für vertrauliche Daten.

THINK SECURITY

SHARP ***DOCUMENT*** SOLUTIONS

Die Modelle AR-M350/-M450 sind optional mit dem „Common Criteria Certificate“ ausgezeichneten DATA SECURITY KIT erhältlich.

Schluss mit dem Sicherheitsrisiko bei digitalen Kopiersystemen! Das innovative DATA SECURITY KIT von Sharp löscht alle Daten. Durch Überschreiben. Direkt nach dem Kopieren, Drucken, Scannen oder Faxen. Dieses neue, integrierte DATA SECURITY KIT gewährleistet eine grösstmögliche Sicherheit beim Vervielfältigen von Dokumenten im Büro. Es wurde bereits bei einigen Modellen mit dem international anerkannten „Common Criteria Certificate“ ausgezeichnet. Alle Details und weitere Informationen unter solutions@sea.sharp-eu.com www.sharp.at



SHARP

CRM ist keine Software ...

Nach dem CRM-Boom der letzten Jahre hat sich einige Ernüchterung breit gemacht. Denn viele Unternehmen hatten die Einführung von CRM als Integration eines neuen Software-Tools mißverstanden.

Die Erwartungen waren überzogen, der Erfolg blieb häufig aus. CRM ist eben nicht mit einer Software gleichzusetzen. Es ist in erster Linie eine unternehmensweite Philosophie, in deren Zentrum der Kunde steht. Ihn besser zu verstehen und besser betreuen zu können, ist das Ziel.

CRM Award Sieger: Heidelberger Druckmaschinen

Dass CRM im Kopf beginnt, beweist der Gewinner des CRM Practice Awards 2002 - Heidelberger Druckmaschinen. Ulrike Hausmann, Senior Vice President Marketing Intelligence & CRM des Maschinenbauunternehmens, kann sich allein durch die Einführung einer CRM-Strategie bereits über erste Erfolge freuen. Und das, obwohl eine spezielle Software noch gar nicht implementiert wurde.

Die abnehmende Kundentreue, der Ruf nach mehr Service und steigender Wettbewerb forderten eine Neuorientierung des Unternehmens. Kein leichtes Unterfangen bei 24.000 Mitarbeitern in weltweit 170 Ländern. Grundlegende Umstruktierungen, Geduld und viel Kopfarbeit aller Beteiligten waren erforderlich. Mehr dazu exklusiv in Österreich bei der CRM-Jahrestagung, am 1. und 2. April 2003, von Ulrike Hausmann persönlich.

CRM muss messbar sein

Wie werden die durch CRM geschaffenen Werte messbar? Wie sieht es mit dem Return on Investment aus? - dazu Markus Piber, CRM Manager bei Tyrolit Schleifmittelwerke (1. April 2003).

CRM als Wettbewerbsvorteil

Bei allen Hürden, die auf dem Weg zu mehr Kundenorientierung zu überwinden sind - funktionierendes CRM erlaubt eine Differenzierung gegenüber den Mitbewerbern. Ein Umstand der gerade in Zeiten flauer Konjunktur und gesättigter Märkte den entscheidenden Vorsprung verschaffen kann.

Geballtes CRM-Know-how

bietet die 4. CRM Jahrestagung, mit den führenden CRM-Experten im deutschsprachigen Raum: Dipl. Inf. Martin Nitsche - DYNAMIC CRM, Hamburg; Dr. Michael Paul, PAUL & Collegen, Wien & Berlin; Prof.Dr.Reinhold Rapp - CRM-Group, München.

Wertvolle Erfahrungsberichte aus der Praxis kommen von: Heidelberger Druckmaschinen . Hypo Tirol Bank . Novartis Generics . Skandia Leben . Samsung Electronics . Schweizer Fernsehen DRS . T-Mobile . Telekom Austria . Tyrolit Schleifmittelwerke. SIEBEL Systems ist Lead-Partner der CRM-Jahrestagung. ❑

www.businesscircle.at

Ulrike Hausmann, Senior Vice President Marketing Intelligence & CRM bei Heidelberger Druckmaschinen, Gewinnerin des CRM Practice Awards 2002.

4. CRM-Jahrestagung

1. und 2. April 2003, in Wien,
Hotel Vienna Penta Renaissance
Im Brennpunkt der Tagung:
- CRM: Werte schaffen, messen & steigern
- Return on Investment für CRM
- Analytisches CRM - die Basis für Kundenbindung

Kontakt: Business Circle, www.businesscircle.at
Helmut Blocher, blocher@businesscircle.at, 01/522 58 20-21

Mensch, Organisation und Technik im Einklang

Das Contact Center des Schweizer Fernsehen DRS - eine Informations-Drehscheibe

Das Schweizer Fernsehen DRS intensivierte mit einem Contact Center die Betreuung der Zuschauer und erreichte so eine höhere Zufriedenheit des Publikums.

Dass ein Fernsehsender wie kaum ein anderes Unternehmen im Licht der öffentlichen Aufmerksamkeit steht und sich somit keine Fehler erlauben darf, kam bei der Realisierung der Informations-Drehscheibe als zusätzliche Herausforderung hinzu. Außerdem schuf der hohe Aktualitätsbezug des Fernsehen beim Publikum die Erwartung eines schnellen Service.

Im Zuge der Schaffung des Contact Centers wurden Telefonzentrale, Kundendienst, Internet-Site, das Merchandising sowie Front-/-Backoffice miteinander verknüpft und so zu einem Single Point of Information. Als neuer Informationskanal berichtet nun ein Management-Informations-System (MIS) über Anfragen, Reklamationen und Zuschauerreaktionen. Das MIS wurde damit zur Basis für ständige Verbesserungen und einer bedürfnisgerechten Programmgestaltung. Die PIDAS AG begleitete das Schweizer Fernsehen auf diesem Weg, von der Erarbeitung einer Strategie, über die Potenzial-Analyse, der Organisationsgestaltung, bis hin zur Entwicklung und Einführung von Technik und Organisation.

Insbesondere die bewährte PIDAS Methodik mit ihren aufeinander abgestimmten Arbeits- und Kreativitätsphasen erwies sich als Grundlage für rasche und gute Resultate, erklärt Florenz Schaffner, Projektverantwortlicher bei SF DRS, und weiter, „die PIDAS hat gezeigt, dass sie nicht nur ausgeprägte betriebswirtschaftliche, sondern auch starke soziale Kompetenz besitzt und damit eine professionelle und zuverlässige Partnerin ist."

In der Hauptrolle der Mensch

Denn nur zufriedene MitarbeiterInnen erbringen Leistungen, die auch den Kunden zufrieden stellen. Wenn moderne technische Hilfsmittel - zB. elektronische Berater im Internet - die MitarbeiterInnen im Contact Center von Routine-Aufgaben entlasten, steigt die Zufriedenheit und damit die Arbeitsqualität. Ein wichtiger Schritt zum Erfolg war auch, die Tragweite der Veränderungsprozesse zu erkennen und die volle Unterstützung der Geschäftsleitung zu genießen.

Informationen aus erster Hand

Theo Amacher, Country Manager Projects Schweiz bei der PIDAS AG, wird bei der CRM-Jahrestagung, am 1. und 2. April 2003, über das Projekt bei SF DRS berichten und besonders auf die Erfolgskriterien und Fallstricke bei der Umsetzung eingehen. ❑

www.pidas.at

MAXDATA
REAL HARD WARE

WARUM WIR KEINE GROSSEN, BUNTEN ANZEIGEN WIE DIE ANDEREN MACHEN?

UNSERE BUSINESS NOTEBOOKS MIT INTEL® PENTIUM® 4 NOTEBOOKPROZESSOR-M MÜSSEN IM GRAUEN ALLTAG ÜBERZEUGEN.

WIR BAUEN FÜR DEN HARTEN ALLTAG: INTEL®-PROZESSOR-BASIERENDE SERVER, PCS UND NOTEBOOKS, INDIVIDUELL UND FLEXIBEL AUF IHRE UNTERNEHMENSANFORDERUNGEN ABGESTIMMT. ALLES STABILE UND INTEGRATIONSFÄHIGE SYSTEME, IM BUILT-TO-ORDER-VERFAHREN GEBAUT UND IN MAXIMAL 72 STUNDEN GELIEFERT – VON EINEM DER 1.500 MAXDATA VERTRIEBSPARTNER. MEHR GUTE GESCHÄFTSNACHRICHTEN UNTER: WWW.MAXDATA.AT

Das MAXDATA Notebook Pro 5000X mit Microsoft® Windows® XP Professional ist die ideale Kombination aus neuester Hardware und aktuellster Software. Mit 15.0 Zoll TFT-Display, 256 MB RAM, mit **Intel® Pentium® 4 Notebookprozessor-M für mehr Produktivität und Flexibilität,** 1.8 GHz, 40 GB HDD (inkl. Shockprotection), DVD, Multifunktionsschacht, uvm. UVP: 1.990 € (inkl. MWSt.). Dieses perfekte Komplettpaket ermöglicht Ihnen Kommunikation an jedem Ort. Egal, ob am Arbeitsplatz oder unterwegs – alle wichtigen Informationen stehen immer zur Verfügung. Mehr unter: www.maxdata.at
E-Mail: info@maxdata.at

MAXDATA empfiehlt Microsoft® Windows® XP Professional für Unternehmen.

intel inside
pentium 4

ÜBERALL EFFEKTIV ARBEITEN: MAXDATA NOTEBOOK PRO 5000X MIT INTEL® PENTIUM® 4 NOTEBOOKPROZESSOR-M UND WINDOWS® XP.

Intel, das Intel-Inside-Logo und Pentium sind Marken der Intel Corporation oder ihrer Tochtergesellschaften in den USA oder anderen Ländern. Microsoft und Windows sind eingetragene Warenzeichen der Microsoft Corporation.

ACP Jahresergebnis: Umsatz steigt auf 187,4 Mio. Euro

Ziemlich gelassen präsentierte das Systemhaus ACP sein Geschäftsergebnis für 2002: Trotz der schwachen Konjunktur konnte man sich an einem soliden Wachstum erfreuen.

Dominik Troger

Das Unternehmen erzielte 2002 eine Umsatzsteigerung von 3,3 Prozent auf 187,4 Mio. Euro (2001: 181,4 Mio. Euro). Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit blieb mit 4 bis 4,5 Mio. Euro zwar deutlich hinter dem Vorjahr zurück (2001: 6.3 Mio. Euro), soll aber, wie Stefan Csizy, Geschäftsführer der ACP betont, 2003 wieder deutlich anziehen. Als Umsatzziel werden für das heurige Geschäftsjahr rund 205 Mio. Euro angepeilt. Mit dieser Umsatzgröße sollte die ACP dann auch den ersten Platz unter den Systemhäusern Österreichs einnehmen.

Als Wachstumsfaktoren haben sich im letzten Jahr die Bereiche Enterprise Computing und Leasing herauskristallisiert. Beide Bereiche wurden auch in eigenen Tochterunternehmen zusammengefasst. Die ACP Enterprise wurde durch die Übernahme des Systemhauses ASCAD im Dezember weiter gestärkt.

Die ebenfalls im Vorjahr gegründete IT-Leasing-Tochter ACP IT Finanzierungs GmbH konnte im Rumpfjahr 2002 ein Leasingvolumen von 15 Mio. Euro generieren. „Wir werden unsere Aktivitäten in der Finanzierung von IT-Anlagen ausweiten", kündigt Csizy an. Dabei geht es der ACP um Technologie-Leasing und nicht nur um den Finanzierungsbereich.

Einen wichtigen Punkt spielt in diesem Zusammenhang auch die Asset-Verwaltung. Geplant ist die Entwicklung einer speziellen Software für das Asset Management, die Verwaltung und Inventarisierung von Anlagevermögen. ACP möchte diese Software breit einsetzen, um ihren Kunden hier einen neuen Service anzubieten.

Prognostiziert auch für 2003 ein solides Wachstum in einem schwierigen Markt: **Stefan Csizy**, Geschäftsführer ACP

Für 2003 rechnet ACP nach wie vor mit einer schwachen Konjunktur und schwierigen Rahmenbedingungen für die IT-Branche. Dennoch setzt das Systemhaus weiterhin auf eine ruhige, solide Expansion, wird jedoch vermehrt auf die Senkung der Kosten achten. Allerdings, wie Csizy betont, werde man dabei auf eine „bedachte" Kostensenkung fokussieren, denn viele Unternehmen seien schon dabei „sich zu Tode zu sparen". Für 2003 ist auch der Einstieg in den deutschen Markt geplant. Hier sei man bereits mit zwei Systemhäusern im Gespräch, so Csizy. Eine Niederlassung in Polen befindet sich gerade in der Gründungsphase

Und der für 2004 angepeilte Börsegang? Der, so Csizy, sei zumindest auf 2005 verschoben. Es könne aber auch 2006 werden. Das Unternehmen sei jedenfalls darauf vorbereitet, aber es gelte hier unbedingt „den richtigen Zeitpunkt abzuwarten." ❑

Corporate-Reseller-Vereinbarung

T-Systems und Fujitsu Siemens Computers EMEA haben eine europäischen Corporate-Reseller-Vereinbarung getroffen.

Die Zusammenarbeit setzt auf die gemeinsame Betreuung der Kunden weltweit und europaweiten Produktsupport sowie eine Supply-Chain-Plattform. Die Vereinbarung bezieht sich auf alle Produkte und Services von Fujitsu Siemens Computers, wie Intel- und UNIX-basierte Server, Mainframes und Enterprise-Storage-Lösungen sowie Produkte für Mobile Computing, PCs und professionelle Workstations. Beide Unternehmen sehen in dieser Zusammenarbeit ein hohes Wachstumspotential.

Geplant sind gemeinsame Schulungsprogramme, in denen über 20 Consultants für den Produktbereich Business Critical Computing, Mobility und Speicherlösungen ausgebildet und zertifiziert werden sollen.

„Durch die Vereinbarung mit T-Systems können wir unsere indirekte Sales-Strategie auf internationaler Ebene mit internationalen Partnern weiter ausbauen", so Marcus Dekan, Managing Director Fujitsu Siemens Computers Austria, Hungary & SEE. Georg Obermeier, Managing Director T-Systems Austria, sieht in der Zusammenarbeit eine Sicherung des Unternehmenserfolges durch langfristige, durch Vertrauen und Kompetenz geprägte Partnerschaften. ❑

Karriere

Ing. **Günther Lang**, 45, hat mit Jahresanfang neben seiner Funktion als Marketingleiter auch die gesamte Vertriebsverantwortung bei der Software AG Österreich übernommen. Sein Ziel ist es, die Kundenorientierung und Marktpräsenz der Software AG weiter zu intensivieren.

Roswitha Maria Wiesbauer, 44, ist seit Dezember 2002 für das Management der Pressebeziehungen beim Consultingunternehmen Symbeon-Solutions for Public and Internal Relations verantwortlich. Vor ihrer Tätigkeit bei Symbeon war sie als Mitglied der Geschäftsleitung beim französischen Systemintegrator Bull für die Presse- und Kommunikationsagenden in gesamten deutschsprachigen Raum zuständig.

Dipl. HTL Ing. Mag. **Thomas E. Budil**, 36, hat die Verantwortung als Marketing und Sales Geschäftsführer für das Business der Ascom Austria GmbH in Österreich und den zugeordneten Märkten übernommen. Budil ist seit 15 Jahren in der IT-/Telekom-Branche aktiv unter anderem bei Alcatel und Connect Austria ONE.

DI **Günter Hainisch**, 36, ist neuer Vertriebsleiter bei Mercury Interactive Österreich. In seiner neuen Position leitet er die strategischen Vertriebsaktivitäten im österreichischen Markt, der zu einer der wichtigen Absatzregionen für Mercury Interactive in Europa gehört. Hainisch war zuletzt Vertriebsdirektor Großkunden bei Compaq Computer Österreich in Wien.

Xerox hat **Richard F. Cerrone**, 52, zum Senior Vice President und General Manager Xerox Office Group, Europe berufen. Cerrone übernimmt ab sofort die Leitung der Aktivitäten im Bereich Office für Europa.

Kommunikation nach Maß.

xDSL – Schnelles Internet ohne Limits

AHA PUTTNERBATES

Sie wollen vollen, unlimitierten Breitbandgenuss zu niedrigen Fixkosten?
Die Lösung für kleine und mittlere Unternehmen: UTA ProfessionalGate mit xDSL.
▸ **Pfeilschnell.** Leistungsfähiges Highspeed-Internet durch UTA-Breitbandanschluss über das UTA-eigene Hochleistungsglasfasernetz. ▸ **Kostenbewußt** durch unlimitiertes Downloadvolumen zum monatlichen Fixpreis. ▸ **All-in-One!** Telefonie und Internet aus einer Hand, von nur mehr einem einzigen Anbieter, mit einem Vertragspartner und einer Rechnung. ▸ **Jetzt umsteigen!** Einfacher und problemloser Wechsel von Ihrem bisherigen Anbieter.

Für Ihre Kommunikationslösung nach Maß rufen Sie:
UTA BusinessLine 0 800-800 882 oder www.uta.at

UTA

UTA schmeckt einfach besser.

Telefonie. Internet. Solutions.

SAP Österreich trotzt der IT-Flaute

11 Prozent Umsatzsteigerung in Österreich, 14 Prozent in Zentral- und Osteuropa.

Andreas Roesler-Schmidt

Im Wiener SAP-Gebäude ist man derzeit höchst zufrieden. Sowohl das Österreich-Geschäft als auch das von Wien aus geleitete Zentral- und Osteuropageschäft liefen trotz schwieriger Lage im IT-Business gut.

Im Geschäftsjahr 2002 konnte SAP in der Region Central & Eastern Europe (CEE), zu der auch Österreich zählt, rund 629 Millionen Euro Umsatz erzielen, ein Plus von 14 Prozent gegenüber dem Vorjahr.

„Besonders zufrieden sind wir mit der Entwicklung von Russland und den GUS-Staaten", sagt Heinz Hartinger, Managing Director der Area CEE. „Dort konnten wir den Umsatz um 34 Prozent steigern. Auch die Entwicklung in den Emerging Countries - Slowakei, Slowenien, Kroatien und Rumänien - stimmt uns positiv und bestätigt unseren Weg, in diesen Länder zu expandieren." Den größten Teil am Gesamtumsatz der Region nimmt die Schweiz mit 49 Prozent ein, gefolgt von Österreich mit 17 Prozent.

11 Prozent Umsatzplus in Österreich

In Österreich wuchs der Umsatz auf rund 110 Millionen Euro an - ein Plus von 11 Prozent. Dabei stieg das Geschäft mit Softwarelizenzen um 13 Prozent. „2002 agierten Unternehmen bei ihren Investitionen sehr zurückhaltend", meint Wolfgang Schuckert, Country Manager SAP Österreich. „Umso erfreulicher ist daher dieses Ergebnis." Über 40 Prozent des Lizenzumsatzes wurden in dem Bereich Enterprise Ressource Planning erwirtschaftet. „Ein Trend den wir verspüren konnten: Die klassische ERP hat wieder an Bedeutung gewonnen. ERP is back."

„Besonders zufrieden sind wir mit der Entwicklung von Russland und den GUS-Staaten." - **Heinz Hartinger,** SAP Managing Director der Area CEE

37 Neukunden konnte SAP im vergangenen Jahr in Österreich gewinnen, großteils mit den Produkten für KMUs - mySAP All-in-One und SAP Business One. Letzteres setzen drei Pilotkunden bereits seit Beginn 2003 ein. Wolfgang Schuckert strebt rund 100 Business One Installationen im kommenden Jahr an. Der offizielle Start der Österreich-Version erfolgt auf der exponet. Vom negativen Image der .com-Ära verabschiedet man sich mit einer Umbenennung von mySAP.com in „mySAP Business Suite". ❑

IBM: Integration von PwC Consulting abgeschlossen

Christian Peter leitet neue gemeinsame Beratungs-Organisation in Österreich

Die ehemalige Consultingsparte von PricewaterhouseCoopers und der IBM Bereich „Business Innovation Services" sind nun zu einem internationalen Netzwerk verflochten worden. Unter der neuen gemeinsamen Bezeichnung IBM Business Consulting Services (IBM BCS) wurde in weniger als vier Monaten die weltweit größte Unternehmensberatung mit 60.000 MitarbeiterInnen in 160 Ländern geschaffen. Christian Peter, zuletzt Direktor Business Innovation Services, wurde für Österreich mit der Leitung der neuen IBM Organisation Business Consulting Services betraut.

„Ein zuverlässiger Services-Anbieter, der letztlich auch dafür gerade steht, dass aus den Projekten für den Kunden ein substanzieller, nachhaltiger Wert resultiert, ist gerade in wirtschaftlich kritischen Zeiten mehr denn je gefragt", betont Christian Peter, Direktor Business Consulting Services, IBM Österreich. „Hier sind wir mit unseren spezifischen Erfahrungen aus der IT- und Strategiearbeit dem Wettbewerb klar voraus: IBM Business Consulting Services kann exakt aufeinander abgestimmte Leistungen aus einer Hand bis hin zur technischen Umsetzung oder sogar Outsourcing anbieten". ❑

„Praktisch jede strategische Entscheidung zieht heute technologische Folgeentscheidungen nach sich." - **Christian Peter**, Direktor Business Consulting Services, IBM Österreich, und sein Team

Karriere

T-Mobile Austria hat seine Geschäftsleitung erweitert: **Werner Kraus**,35, wird dem Bereich Marketing vorstehen. Kraus startete seine Karriere bei Alcatel Austria und wechselte 1997 als Leiter des Produktmanagements zu max.mobil., wo er nach einem Jahr die Leitung des Marketingbereichs übernahm.

Peter Arnoth, 41, übernimmt bei T-Mobile Austria den Bereich Sales. Arnoth war zuletzt als Executive Director für den Bereich Indirect Sales bei T-Mobile Austria tätig. Die T-Mobile Austria Geschäftsleitung besteht damit künftig aus fünf Personen.

Michaela Adami-Schrott, 29, steigt vom Marketing and Sales Director zum Regional Director Central Europe der chello broadband gmbh auf. Als Geschäftsführerin für Österreich, Ungarn und Polen ist Adami-Schrott für die Betreuung der Distributionspartner (in Österreich ist Breitband Internet von chello bei UPC Telekabel sowie Telesystem Tirol erhältlich) für mittlerweile rund 200.000 Kunden im zentraleuropäischen Raum verantwortlich.

Gerhard Hiller, 46, ist seit Jahresbeginn neuer General Manager der Verity Deutschland GmbH. Er ist in dieser Position für Veritys Aktivitäten in Zentral- und Osteuropa verantwortlich. Hiller ist seit 1999 im Unternehmen und war zuletzt als Vertriebschef tätig.

Michael Pachlatko, 33, wird Vertriebs- und Marketingleiter bei Huber Computer. Pachlatko begann seine Laufbahn als Vertriebsingenieur und war viele Jahre bei IBM Österreich als Key Account Manager für Telekommunikation sowie Fertigungs- und Prozess-Industrie tätig.

diamondblogs

Jetzt den Durchblick gewinnen!

IT-Business in Österreich 2003:
Daten, Fakten und Trends zur österreichischen IT-Wirtschaft.
Das Buch, das keine Fragen offen läßt.

IT-Business in Österreich 2003 bietet einen Gesamtüberblick über die Leistungen der österreichischen Informationstechnologie, gegliedert nach Branchen und Regionen.
Alle Interessierten finden hier Zahlen und Fakten, die in diesem Umfang und in dieser Ausführlichkeit noch nie publiziert wurden.

Bestellen Sie jetzt!

JA, ich bestelle _____ Stk. **„IT-BUSINESS IN ÖSTERREICH 2003"** zum Preis von je € **14,30** (inkl. 10% Mwst., zzgl. Versandkosten von E 2,33 innerhalb Österreichs, Auslandsversandkosten E 4,66)

Firma | Name: ----------

Adresse: ----------

Tel.Nr.: ----------

Unterschrift: ----------

Die Bezahlung erfolgt gegen Rechnung mit Erlagschein.

per Fax: (01) 740 95-425
per Post an: Bohmann Druck und Verlag GmbH & Co.KG
Leberstrasse 122
A-1110 Wien
per E-Mail: office@monitor.co.at
per WEB: www.monitor.co.at/itbuch

20 Jahre Monitor
Das Magazin für Informationstechnologie

BOHMANN

CeBIT
HANNOVER
12. – 19. 3. 2003

Schwerpunkte österreichischer Aussteller auf der CeBIT 2003, 12. bis 19. März in Hannover

CeBIT-Ticker

Mobile Datenerfassung in der Forstwirtschaft
Latschbacher GmbH ist seit 1987 ein äußerst erfolgreiches Unternehmen auf dem Gebiet der Rundholzlogistik und mobilen Datenerfassung. Unter den Produktnamen TimbaTec (MDE), Signumat (Holzmarkierung) und WinForst Pro (Software) erzeugt das Unternehmen auf die professionelle Anforderung der Forstwelt zugeschnittene Lösungen.

Auf der CeBIT präsentiert das Unternehmen unter anderem seine TimbaTec CE-Modelle, die auf MS Windows CE basieren. Die Geräte sind robust und wasserdicht. Sie besitzen je nach Ausführung 16 MB Programmspeicher, 32 MB Datenspeicher sowie zwei PC Karten Einschübe. Auch eine Pocket-Version ist erhältlich.
Halle 9 Stand D29

Mesonic „mobilisiert" das ERP-Business
Unter dem Motto „mehr Mobilität für das Business" wartet Mesonic mit einer Mobile Computing Lösung für die ERP-Software WINLine auf. Dieses neueste Modul der internetbasierenden Produktreihe WINLine WEB Edition stellt eine Vielzahl von Kunden-, Lieferanten-, Mitarbeiter-, Artikelinformationen etc. zur Verfügung. Dabei wird nicht nur auf Stammdaten, sondern auch auf Bewegungsdaten zugegriffen. Ab sofort sind also nicht nur alle Vertreter und Außendienstmitarbeiter eines Unternehmens jederzeit online informiert, sondern auch Führungskräfte haben von unterwegs aus Zugriff auf die wichtigsten Unternehmensdaten.
Halle 7 Stand A44

Telefon macht Multimedia mobil
Die aktuelle Produktpalette an Mobiltelefonen und Digital Audio Playern steht im Zentrum des Messeauftritts von Tel.Me. Erst vor Kurzem machte das Unternehmen mit dem ersten MMS-Handy mit Touch Screen aus Österreich auf sich aufmerksam.

Das „Entertainment Phone" T919 verfügt über alle gängigen MultiMediaMessagingService-Funktionen, Digitalkamera, MP3-Player, Organizer, Farbdisplay. Mit dem MultiMediaCard (MMC) Einschub können Daten von Handys auf PCs und umgekehrt portiert werden. Eingaben sind sowohl über Touch Screen, wie SMS-Pad und PC-Tastatur möglich, Handschriftenerkennung inbegriffen.
Halle 26 Stand A64

Betriebsdatenerfassung
Die Linzer Industrie Informatik präsentiert auf der CeBIT unter anderem neue Features ihrer Lösung cronet work für Betriebsdatenerfassung und Feinplanung.

Dazu gehören neue Reportingfunktionalitäten für BDE-Daten und ein optimaler Überblick über die Maschinenebene.

Damit kann sich ein Unternehmen vom Überblick über einzelne Werkshallen bis hin zu den Buchungen auf einem Arbeitsplatz auf Knopfdruck über Maschinenzustände informieren. Die neue Zeitinspektorfunktion in cronet work personalzeit vereinfacht die Personalzeitverwaltung.
Halle 9 Stand B10

KEBA Cash-Recycling
Bereits im letzten Jahr konnte sich KEBA entgegen dem allgemeinen CeBIT-Trend über einen Besucheranstieg freuen. Grund dafür war die Präsentation von Cash-Recycling-Terminals für die Kunden-SB. 2003 wird KEBA noch mehr Quadratmeter an innovativem SB-Banking bieten.

TimbaTec pocket: robustes Datenerfassungsgerät für die Forstwirtschaft von Latschbacher

Cash-Recycling wird dabei zum Thema Nr. 1 in Halle 18 avancieren. Denn die Gesetzeslage hat sich geändert, mittlerweile ist durch die Öffnung der EZB das Thema umsetzungsfähig geworden. Das KEBA Terminal für die Noteneinzahlung, Notenauszahlung samt Recyclingtechnologie transportiert die Noten mit einer Geschwindigkeit von 8 Noten/Sek., prüft sie auf Fitness und validiert die Noten bei der Einzahlung und Auszahlung.
Halle 18, 1.OG, Stand C03

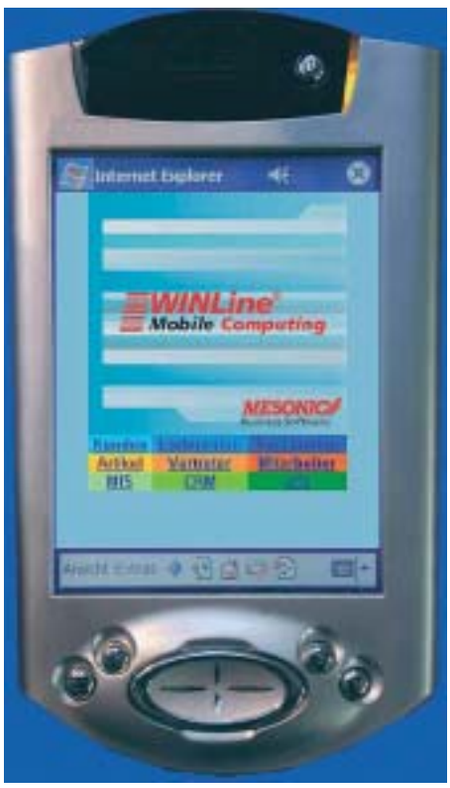
Unterstützung für mobiles Business mittels GPRS
xactdata präsentiert gemeinsam mit PSION Teklogix ihre Produkte und Dienstleistungen auf der CeBIT. Schwerpunkt des Messeauftritts ist der Bereich mobile Datenerfassung und Informationssysteme. Gezeigt werden Hard- und Softwarelösungen, die Außendienstmitarbeiter in den Bereichen Auftragserstellung, Zeitmanagement und Maschinenmanagement unterstützen und somit die Geschäftsprozessgrenzen weiter nach außen verlagern.

Mittels mobiler GPRS Datenübertragung besteht die Möglichkeit, die Daten an Ort und Stelle zur Verfügung zu stellen, die Daten zu bearbeiten oder neue Datensätze zu generieren. Mobile Softwarelösungen, welche genau auf den Geschäftsprozess angepasst sind, ermöglichen einen direkten Einfluss auf die Prozesskosten.
Halle 9 Stand B36

Softwareunterstützung für Logistik
Die Produkte von MIC Datenverarbeitung bieten Unterstützung bei zoll- und außenhandelsrechtlichen sowie frachtspezifischen Prozessen der Warenlogistik basierend auf Oracle- und SAP Tools. MIC-CUST erstellt Zollanmeldungen im vereinfachten Verfahren unter Verwendung des Zolltarifes TARIC-2 und unterstützt Zollbegünstigungsverfahren wie Zolllager, aktive und passive Veredelung.

Mit MIC-INTRA können Daten der Ausgangsmeldung eines Versendungslandes in die Eingangsmeldung des Bestimmungslandes übernommen werden. MIC-DOCS erlaubt ein automatisiertes Erstellen von gesetzlichen, internen und sendungsbezogenen Dokumenten.
Halle 6, Stand A20/107

Tel.Me „Entertainment Phone" T919 verfügt über alle gängigen MultiMedia-MessagingService-Funktionen



Mesonic ermöglicht mobiles ERP

Prozessorientiertes Dokumentenmanagement
Gemeinsam mit ihrem Partner IBM präsentiert SER praxisbewährte Standard-Lösungen rund um die Dokumentenverwaltung, -bearbeitung und -steuerung.

Gezeigt wird auch das neue Release DOXiS 3. 1 - eine integrierte Produkt-Suite für prozessorientiertes Dokumenten-Management. Die Standard-Software stellt Archiv-, DMS-, Workflow- und Knowledge-Management-Funktionen als modular aufgebaute Komponenten zur Verfügung. Die jeweils benötigten Funktionalitäten können individuell zusammen gestellt werden.
Halle 4 Stand A04/A12

Geographische Informationssysteme
GISquadrat präsentiert eine ganze Reihe an Produkten für die Nutzung von raumbezogenen, digitalen Informationen in Geschäftsprozessen beziehungsweise im kommunalen Umfeld. Dazu gehören die Planung, Analyse und Verwaltung raumbezogener Daten in Gemeinden, Verbänden, Magistraten und Ingenieurbüros ebenso wie GIS-bezogene Anwendungen im Bereich Telekommunikation und Energieversorger.
Halle 11 Stand D 65 (Unteraussteller bei Microsoft im ENAC Forum)

Mehr Vorinformationen auf http://www.cebit.de

CeBIT HANNOVER 12. – 19. 3. 2003

Österreichische Unternehmen auf der CeBIT 2003

4W Consulting Software Halle 5 D38
ASSIST Informationstechnologie, Halle 7 A21
Atvirtual.NET, Halle 5 D38
Avenum Technologie, Halle 5 G37
bill by click, Halle 5 D38
Bruck Technologies Handelsges., Halle 9 F51
Cadison Software Halle 6 D30
CLEARjet Halle 17 D45
Control management, Halle 18 A24
Cool Structures Prod. & Sales, Halle 25
DATAPLUS, Halle 12 D06
DIGICARD, Halle 17 E64
e-Key Biometric Systems Halle 12 D66
EMBATEX, Halle 19 E15
Emporia Telecom, Halle 12 D66
Fürst und Zitt, Halle 5 D38
GERICOM, Halle 2 C23
GISquadrat, Halle 11 D65
Hotel-Werbung.com, Halle 16 B06
IGISA Softwareproduktion, Halle 5 D38
Industrie Informatik, Halle 9 B10
ISIS, Halle 1 9a 9
IT-Concept Halle 3 A23
Jocher, Mag. Wolfgang, Halle 5 D38
Kdg mediatech, Halle 5 D38
KEBA, Halle 18 1.OG C03
KEYMILE, Halle 27 G15
Kirschenhofer, Halle 12 B29
KTW Software & Consulting, Halle 3 C14
Latschbacher, Halle 9 D29
LIXTO Software, Halle 3 C33
MADER, Ing.Hubert, Halle 6 C36
Mag. Prenner & Partner, Halle 5 D38
MEDIA SOFTWARE, Halle 5 D38
MIC Datenverarbeitung, Halle 6 A20
Mesonic, Halle 7 A44
NOVOTECH Banksysteme, Halle 18 A05
Österreich/Gemeinschaftsstand, Halle 5 D38
Partners in Europe, Halle 25 D50
PerComp IT-Security, Halle 6 C42
Pesaco, Halle 1 3k 6
phion information technologies, Halle 5 D38
PMA Mobile Electronics, Halle 12 E41
R & K Risk Management, Halle 5 D38
R.O.N.A. Systems, Götzis Halle 27 A35
Salzburg Research, Halle 11 A19
SBB Software, Halle 4 D28
SER Solutions, Halle 11 A04/A12
Siemens, Halle 13 D37
SurfControl, Halle 17 F63
Telekommunikation System, Halle 12 D06
Tel.Me, Halle 26 A64
think dig High Tech, Halle 1 7o 3
UNIQUARE Financial Solutions, Halle 27 A40
WolfVision, Halle 21 A33
xactdata software solutions, Halle 9 B36

Media Control - dieser Name steht heute fast schon als Synonym für die meistverkauften Musik-Titel, nicht zuletzt durch Dieter-Thomas Heck's „ZDF-Hitparade". Doch hinter der Gewinnung der relevanten Daten für die Charts steckt eine ganze Menge an Arbeit - und ein leistungsfähiges Datenbank-System. Aufgrund der mehrdimensionalen Abfragemöglichkeiten und der kurzen Antwortzeiten hat sich Media Control für den Transbase Hypercube der Münchner Transaction Software GmbH entschieden.

Transbase Hypercube als Datenbanksystem bei Media Control „Chart-Gewinnung"

Die Baden-Badener Media Control GmbH ermittelt Woche für Woche über 50 Charts im offiziellen Auftrag der Medien. Neben den diversen Musik-Hitparaden (u.a. TOP 100 Single, TOP 100 LP, Airplay Charts) erstellt Media Control auch die Ranglisten für die meistverkauften Bücher, Video-Filme, Computerspiele und die Kino-Filme, die die meisten Besucher hatten. Zur Firmengruppe von Media Control gehört auch die L'TUR Tourismus AG, Europas Marktführer für Last-Minute-Reisen.

Die Musik-Charts ermittelt Media Control bereits seit 1977. Dafür fließen die Verkaufszahlen von über 1.800 Händlern täglich über unterschiedliche Kanäle wie zum Beispiel PhonoNet in den Zentralcomputer. Aus diesen Daten entstehen die täglichen CD-Verkaufstrends, die wöchentlichen offiziellen Top 100-Musik-Charts, die Repertoirecharts Dance, Klassik, Schlager, etc.. Grundvoraussetzung für die Bewältigung der enormen Datenmengen, die dabei anfallen, ist ein leistungsfähiges Datenbanksystem.

Michael Kuhlen, IT-Manager bei Media Control, erläutert: „Bis Anfang letzten Jahres lief das System auf Anwenderrechnern mit MySQL. Wir stießen jedoch auf Grenzen bezüglich der Komplexität der Anfragen, denn das war mit dem anfallenden Datenumfang nicht mehr zu bewältigen. Zudem waren bestimmte Antwortmuster mit MySQL nicht lösbar. Deshalb haben wir uns auf dem Markt nach einem neuen System umgesehen." Schließlich hat Media Control die Nürnberger SuSE Linux AG beauftragt, das am besten geeignete Datenbank-System für die bestehende Linux-Infrastruktur zu eruieren.

Nachdem sich SuSE Consulting frühzeitig für Linux als Server-Betriebssystem entschieden hatte, war die Frage nach dem Datenbank-Hintergrund zu lösen. Die Wahl fiel auf den Transbase Hypercube der Münchner Transaction Software GmbH, vor allem weil „vergleichbare Antwortzeiten im Sekundenbereich bei einer mehrdimensionalen Suche in einem großen Datenbestand mit anderen Datenbanksystemen - wenn überhaupt - nur mit sehr hohem Aufwand zu erreichen wären," so Matthias Eckermann, Consultant bei der SuSE Linux AG.

„Projekt-Dreigespann"

Erwin Loibl, Leiter des Projekts „Media Control" bei Transaction Software, blickt zurück auf die letzten Monate: „Das Projekt war organisiert wie ein klassisches „Dreier-Gespann" mit den Partnern Media Control, SuSE Linux und Transaction Software. Das Projekt selbst wurde trotz der komplexen Ausgangssituation sehr zügig umgesetzt: Im Dezember 2001 hatten wir die ersten Kontaktgespräche geführt, einen Monat später war bereits der erste Prototyp fertig. Seit Ende Januar letzten Jahres ist das System nun im realen Einsatz."

Im Laufe der Entwicklung galt es zwei Herausforderungen zu bewältigen: Einerseits die Modellierung des Datenbank-Schemas, damit alles optimal an den Transbase Hypercube angepasst realisiert werden kann. Andererseits der Datenaufbau an sich, da die Rohdaten in einer bestimmten Form ankommen und transformiert werden müssen, um dem Schema zu entsprechen. „Nicht vergessen werden sollte, dass auch die Kürze der zur Verfügung stehenden Zeit bis das Projekt fertig zu sein hatte, eine Herausforderung für uns darstellte," fügt Loibl hinzu.

Die Informationen über die verkauften Musik-Titel bei den 1.800 Händlern werden den Anbietern in vielfältig aufbereiteter Form im Internet präsentiert, wobei jedoch detaillierte und umfassende Daten durch die Login-Rechte nur für die eigenen Titel verfügbar sind. Im einzelnen sind Infos zu den Verkaufszahlen pro Titel aus folgenden sechs Dimensionen abrufbar:

- Zeit: Tag - Woche - Monat - Jahr
- Firma: Die einzelnen Anbieter von Musik-Titel
- Region: Weitestgehend unterteilt nach Bundesländern, die größeren sind allerdings noch weiter unterteilt, z.B. Süd- und Nordhessen
- Absatzweg: z.B. Kaufhaus, Fachhändler, Internet, etc.
- Tonträgerart: z.B. CD, DVD, Cassette, Schallplatte, usw.
- Repertoire: z.B. Rock, Pop, Schlager, Klassik, u.a.

Neben den „anbieter-individuellen Daten" sind aber auch „allgemeine" Informationen erhältlich, beispielsweise die bundesweit meistverkauften Singles jeder Woche (ohne Nennung der absolut verkauften Anzahl sowie weiterer Infos). Außerdem sind auch die Marktanteile der einzelnen Anbieter je Ka-

lenderwoche abrufbar. Statistiken wie der Durchschnittspreis, für den ein Musik-Titel verkauft wurde, runden das Angebot von Media Control ab.

Schnelligkeit ist gefragt

Michael Kuhlen erläutert eine weitere Vorgabe von Media Control an das einzusetzende Datenbanksystem: „Die Antworten auf Fragen unserer Kunden müssen in einem bestimmten Zeitablauf verfügbar sein, weshalb wir die Daten über die Verkäufe eines Tages von den Händlern auch bis um 15.00 Uhr des Folgetages einfordern. Damit der jeweilige Tag dann auch umgehend zu recherchieren ist, werden die Daten sofort in die Datenbank eingespielt. Für die Schnelligkeit bei den diversen Anfragen unserer Kunden über die einzelnen Verkäufe ist dagegen das Datenbanksystem gefordert.“ Und hier spielt Transbase Hypercube vor allem durch die vielfältigen Abfragemöglichkeiten (z.B. wie oft wurde ein Titel als CD bei Fachhändlern in Südbayern verkauft?) seine Stärken aus. Auch für das enorm wachsende Datenvolumen - pro Tag werden alleine 200.000 - 300.000 Sätze eingespielt - ist Transbase Hypercube hervorragend geeignet. Die Datenbank umfasst zurzeit ca. 12 Gigabyte. Diese verteilen sich auf etwa 200 Anbieter, die wiederum jeweils zwischen 1.000 und 30.000 Musik-Titel vertreiben.

Das System läuft bei Media Control auf einer 2-Prozessor-Maschine, Intel Xeon, mit 800 Megahertz als Datenbank-Server. Eine 1-Prozessor-Maschine dient als Webserver, auf der eine in PHP geschriebene Anwendung (Apache-Webserver, SuSE Linux Betriebssystem) als Datenbank-Client die gewünschten Daten im World Wide Web zur Verfügung stellt.

Auch Matthias Eckermann von der SuSE Linux AG ist mit dem Verlauf des Projektes vollauf zufrieden: „Es ist uns gelungen, innerhalb weniger Wochen das Projekt erfolgreich umzusetzen. Neben der produktiven Zusammenarbeit haben uns von Anfang an die Performanz und die Stabilität von Transbase Hypercube beeindruckt. Nicht zuletzt aufgrund der positiven Erfahrungen bei Media Control sind im Rahmen unseres Partnerprogramms mit Transaction Software bereits weitere Projekte angedacht.“ Neben dem E-Commerce-Bereich ergeben sich insbesondere im Customer Relationship Management (CRM) vielfältige Einsatzmöglichkeiten für Web-Applikationen, hinter denen eine umfangreiche und leistungsfähige Datenbank stehen muss. ❑

www.transaction.de

Transbase Hypercube

Die theoretische Grundlage von Transbase Hypercube bildet die so genannte z-Abbildung.

Die z-Abbildung bildet die Punkte des n-dimensionalen Raums auf einen eindimensionalen Bitstring ab. Entscheidend ist, dass diese Abbildung die Nachbarschaft weitestgehend erhält. Die Punkte, die im n-dimensionalen Raum nahe beieinander liegen, tun selbiges auch im z-Raum. Für die Speicherung der n-dimensionalen Datensätze können daher einfache B*-Bäume verwendet werden, deren Schlüssel die z-Werte darstellen.

Damit sind die Datensätze auf der Festplatte nach z-Werten räumlich geclustert. Die Datensätze eines n-dimensionalen Intervalls sind auf wenigen Datenseiten zusammengefasst gespeichert und können deshalb mit wenigen E/A-Operationen gelesen werden. Durch die Speicherung in einfachen B*-Bäumen kann eine minimale Speicherbelegung von 50 % garantiert werden, in der Praxis liegt sie sogar bei 80 %. Außerdem bleiben die Bäume stets balanciert, so dass die Zugriffszeiten nur logarithmisch von der Größe des Datenbestandes abhängen. Dies gilt für Einfügungen, Änderungen und Löschungen genauso wie für Suchoperationen.

Der Hypercube Index ist vollständig transparent für den Benutzer in dem Sinne, dass lediglich beim Erstellen einer Tabelle angegeben werden muss, dass ein Hypercube als Primärindex verwendet werden soll. Im SQL-Kommando wird eine Tabelle erstellt, die die Indexattribute definiert. Für die Indexattribute müssen die Wertebereiche angegeben werden, da diese für eine optimale Raumaufteilung verwendet werden. Der weitere Zugriff auf die Tabelle - Einfügen, Änderung und Löschen - wird mit den bekannten SQL-Kommandos wie bisher vollzogen. Der Optimierer von Transbase erkennt automatisch den Indextyp und optimiert die Ausführung der Abfrage so, dass die Vorteile des Transbase Hypercube voll zur Geltung kommen.

yc net:works

:::► Ihr Partner in Sachen Kommunikation. http://ycn.com

Nach dem Wechsel zum neuen Eigentümer, der österreichischen Young Footware Holding, musste sich die Jela Schuh KG nach einer neuen Lösung für die Auftragserfassung im Außendienst umsehen. Die frühere Notebook-Lösung stand nicht mehr zur Verfügung. Jela entschloss sich zu einer modernen Lösung auf Basis von PDAs. Der neue „mobile Vertriebsassistent" ist eine partnerschaftliche Entwicklung von net W+P und Attachmate. Er ist wesentlich handlicher als die alte Notebook-Lösung und bietet viele neue Funktionen.

Handlicher Pocket-PC als mobiler Vertriebsassistent
(Quelle: Attachmate)

Pocket-PC als mobiler Vertriebsassistent

Der deutsche Kinderschuh-Hersteller Jela Schuh KG in Kleve/Niederrhein ist seit 2001 eine Tochter der österreichischen Young Footware Holding, zu der auch das österreichische Schwesterunternehmen Ferdinand Richter GmbH gehört. Die beiden Firmen pflegen ihre jeweilige Marke in eigenen Marketing- und Vertriebsorganisationen, arbeiten in Einkauf, Design und Entwicklung jedoch eng zusammen.

Mit rund 30 Mitarbeitern in Vertrieb, Marketing und Entwicklung erzielt Jela rund 17 Millionen Euro Umsatz pro Jahr. Jährlich werden unter der Marke Jela rund 1,1 Millionen Paar Kinderschuhe verkauft. Zum größten Teil produziert Jela im eigenen Werk in der Slowakei. Teile der Produktion werden in Vietnam, Indien und Italien gefertigt. Der Schwerpunkt des Absatzes liegt in den deutschsprachigen Ländern, in denen etwa 90 Prozent der Produktion verkauft wird. Der Rest geht vor allem in die Niederlande und Frankreich.

Verbindung zur zentralen Warenwirtschaft

Jela nutzt gemeinsam mit Richter das ERP-System von net W+P, eine Branchenlösung für die Schuhindustrie. Es läuft bei einem externen Dienstleister in Österreich auf einem AS/400-Host. Die WAN-Verbindung wurde über das Internet und eine VPN-Lösung realisiert. Die Mitarbeiter in Kleve nutzen einen Connectivity-Client auf ihren PCs, um auf die zentrale Warenwirtschaft zuzugreifen. Etwa 20 PCs sind im lokalen Netz verbunden und haben Zugang zur Hostanwendung in Österreich. Um die IT-Systeme kümmert sich Stephan Krengel, der als Account Manager Großkunden betreut und daneben auch für die IT-Infrastruktur bei Jela verantwortlich ist. Als IT-Verantwortlicher, der gleichzeitig Vertriebsaufgaben wahrnimmt, ist er mit den Anforderungen im Verkauf besonders gut vertraut.

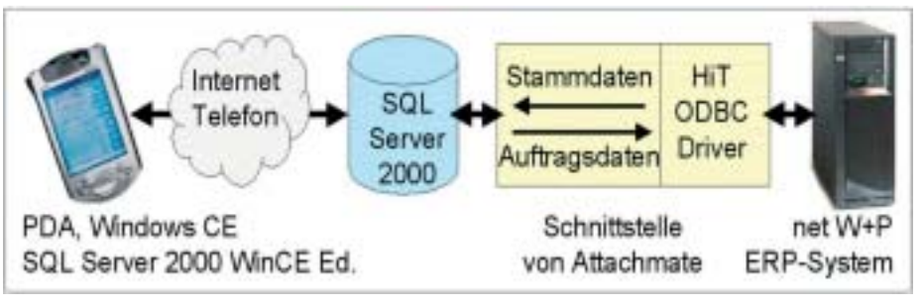
Die Vertriebsmitarbeiter im Außendienst nutzten in der Vergangenheit eine DOS-Applikation auf Notebooks, um vor Ort bei den Kunden Bestellungen aufzunehmen. Auf die Notebooks konnten alle erforderlichen Sortimentsdaten geladen werden, einschließlich einer Strichgrafik, mit der jedes Produkt dargestellt wurde. Diese Applikation war jedoch nicht Eigentum von Jela und stand nach dem Besitzerwechsel von der früheren Muttergesellschaft Elefanten zur Young Footware Holding nicht mehr zur Verfügung. Ein Ersatz war dringend erforderlich. Jela sah sich auf dem Markt um. Überzeugende Lösungen, die gleichwertig oder besser als die Vorgängerlösung schienen, waren nicht in Sicht.

PDA statt "Schlepp-Top"

Die enorme Leistungsfähigkeit, die PDAs („personal digital assistants") mittlerweile erreicht haben, brachte Stephan Krengel und seine Kollegen auf die Idee, Windows CE PDAs als Plattform für eine Lösung zu verwenden. PDAs verfügen mittlerweile über ähnliche Leistungsmerkmale wie Notebooks vor wenigen Jahren. Dabei sind sie wesentlich handlicher, leichter, brauchen keine Netzverbindung und kein zeitraubendes Booten vor der Inbetriebnahme beim Kunden. Statt über eine sperrige Tastatur sind Eingaben über einen Schreibstift möglich. Dieses Konzept wurde mit net W+P diskutiert und war der Ausgangspunkt für die Konzeption eines „mobilen Vertriebsassistenten" auf der Basis eines Pocket PC, den Attachmate Consulting Services zusammen mit net W+P entwickelte.

Die mobile Plattform Pocket PC 2002 unterstützt einen integrierten Browser, den Pocket Internet Explorer und Standards wie HTML, XML, WAP und WML und das Pokket PC 2002 SDK mit der Programmiersprache embedded Visual Basic 3.0 als Entwicklungsumgebung. Sie gilt als eine der leistungsfähigsten PDA-Plattformen, die derzeit verfügbar sind und bietet auch die gewohnten Office-Applikationen wie Word, Excel oder Outlook für den Einsatz unterwegs.

Der "mobile Vertriebsassistent" beinhaltet eine Reihe von nützlichen Funktionen wie die Unterstützung eines Barcode-Scanners, der über einen Adapter („Jacket") mit dem PDA verbunden wird. Er erleichtert die fehlerlose und schnelle Eingabe von Artikelnummern. Aufträge können als Sortiment- oder Einzelbestellungen eingegeben werden. Bilddaten in Farbe wie in einem Katalog stehen für alle Produkte zur Verfügung. Natürlich ist die Änderung oder Neuerfassung von Kundendaten möglich. Integriert sind außerdem Statistikdaten und Vergleichsdaten zu früheren Aufträgen und Saison-Bestellungen. Die Auf-



Architektur der mobilen Auftragserfassung bei Jela: Ein SQL-Server dient als Pufferstation für die Synchronisation der PDAs (Quelle: Attachmate)

tragsbestätigung wird über die Infrarot-Schnittstelle direkt beim Kunden gedruckt.

Synchronisation via Handy

Die Synchronisation der Daten kann über eine LAN-Verbindung, eine Modemverbindung im Festnetz oder eine Mobilfunkverbindung erfolgen. Im letzteren Fall werden über die Infrarot-Schnittstelle PDA und Handy sowie über Mobilfunk die Zentrale verbunden. Der Datenabgleich läuft automatisch ab. In der Zentrale dient ein SQL Server 2000 als Pufferstation zwischen Zentralrechner und mobilen Benutzern. Er verwahrt eine Masterkopie der Daten des Warenwirtschaftssystems, die für den Vertrieb relevant sind: Artikel-, Kunden-, Umsatz- und Auftragsdaten und gleicht sie regelmäßig mit dem Hostsystem ab. Die mobilen Außendienstmitarbeiter kommunizieren nur mit dem SQL-Server und replizieren ihre Daten nach Bedarf, typischerweise am Abend.

Die Entwicklung wurde partnerschaftlich von net W+P und Attachmate konzipiert und durchgeführt. Dem Projekt kam das Branchenwissen von net W+P zugute. Attachmate übernahm die Realisierung und brachte seine Erfahrung aus vergleichbaren Kommunikationsprojekten mit.

Mehr Zeit für den Kunden

Der „Mobile Vertriebsassistent“ bewährt sich mittlerweile seit einigen Monaten im Einsatz. “Der Einsatz von PDAs als handliche und mobile Geräte für die Auftragserfassung und die Außendienst-Kommunikation ist ein großer Fortschritt”, bestätigt Stephan Krengel. Gegenüber der Vorgängerlösung bietet er viele wichtige Vorteile: Mit nur 180g ist er um vieles leichter als die frühere Notebook-Lösung und kann ohne Kabelverbindungen und Wartezeit für den Bootvorgang schnell eingesetzt werden. Dateneingaben sind mit Stift und Barcode-Scanner schneller bzw. sicherer geworden. Die Bedienung ist intuitiv erlernbar. Statt Strichzeichnungen stehen jetzt Farbfotos auf dem Bildschirm für jeden Artikel zur Verfügung. Das bedeutet in der Summe eine bessere Qualität der Kundentermine, mehr Zeit und Aufmerksamkeit für den Kunden und weniger Fehler bei der Erfassung der Aufträge. Nicht zuletzt ist der PDA ein attraktiver und leistungsfähiger Computer, der Terminkalender, Notizbuch, Adressbuch und Kommunikationsfunktionen mit der universalen Funktionalität der Microsoft-Office-Anwendungen verbindet. ❑

http://www.attachmate.de

Haben Sie genug auf Farbseiten zu warten, die aus einem Tintendrucker kommen ?
Sind Sie es leid zu einem Drucker zu laufen der irgendwo in Ihrer Firma steht ?
Werfen Sie gerne Ihr Geld für Farbdrucke zum Fenster raus ?
Wir hören Ihren Protest. Wir haben die Antwort.
Die brillante neue C5000 Serie von Oki. Diese Drucker drucken mit einer Geschwindigkeit von 12ppm (12 Seiten pro Minute) in hervorragender Farbqualität und 20ppm Schwarz-Weiß.
Wir bringen schnell und erschwinglich Farbe in Ihr Leben, von der Sie bisher nur geträumt haben.
Das alles für unter 1.000 EURO.
Rufen Sie uns an 02236 / 677110 oder besuchen Sie
www.colourforall.com

OKI SYSTEMS (DEUTSCHLAND) GMBH
ZWEIGNIEDERLASSUNG ÖSTERREICH
IZ-NÖ Süd, Strasse 2, M7/I
A-2355 Wr. Neudorf

OKI

Ein alter Hut neu aufgemascherlt? Oder die Möglichkeit heterogene Systeme auch über Unternehmensgrenzen hinweg miteinander zu verbinden? Der folgende Beitrag soll helfen, Antwort auf diese Fragen zu geben. Er beschreibt die grundlegenden Protokolle, Eigenschaften und Techniken, die für den Einsatz von Web Services zur Anwendung kommen.

Ilse u. Rudolf Wolf

Was sind Web Services?

Web Services ist das neue Schlagwort, wenn über die Weiterentwicklung des World Wide Web als Infrastruktur für unternehmensübergreifende Anwendungen diskutiert wird. Die Koordination dieser übergreifenden Geschäftsprozesse stellt für die Unternehmen eine große Herausforderung dar und ist gleichzeitig der Motor für die Bemühungen, standardisierte Methoden zu finden. Beschleunigend wirkt dabei die steigende Akzeptanz von webbasierten Technologien, da sie den Mitarbeitern, Partnern und Kunden durch den Zugang zu Front- und Back-Office Systemen eine größere Übersicht ermöglichen.

Ein Weg inkompatible Anwendungen zu verbinden, ist die „Enterprise Application Integration". In den vergangenen Jahren waren es vor allem große Konzerne, die die unternehmensweite Vernetzung ihrer Applikationen mit EAI-Projekten vorantrieben. Trotz dem nachgewiesenen Return-on-Investment (ROI), sind die EAI-Projekte kapitalintensiv und komplex. Web Services versprechen nun einen kostengünstigen und schrittweisen Einstieg in die Integration.

Ein anderes Szenario stellten bisher verteilte Anwendungen dar, bei denen die beteiligten Komponenten durch die Kommunikation über eine gemeinsame Middleware wie RMI (Remote Method Invocation) oder CORBA (Common Object Request Broker Architecture), DCOM (Distributed Component Object Model) miteinander verknüpft sind. Diese Technologien scheiterten unter anderem an ihrer technologischen Inkompatibilität untereinander weil bisher für verteilte Anwendungen keine einheitlichen Standards existierten. Dadurch war es bisher aufwändig, unterschiedliche Systeme miteinander zu verbinden. Diese fehlenden Standards bieten Web Services, indem sie die Funktionalitäten der jeweiligen Anwendungen über Standardprotokolle verfügbar machen.

Was sind Web Services?

Web Services sind keine neue Programmiersprache oder ein neuer Internetdienst. Das grundlegend Neue liegt darin, dass ein solcher Webservice von einem anderen Webservice aufgerufen werden und dessen Funktionen nutzen kann, als wäre es ein systeminternes Modul.

Das funktioniert, weil die Schnittstelle jedes Services standardisiert ist, so dass Dritte den Service aufrufen können, ohne die dahinterliegende Software-Infrastruktur zu kennen. Diese Software-Module kommunizieren miteinander über Internet-Protokolle (z.B. TCP/IP, HTTP). Für Business Anwendungen bedeutet das, dass die leidige Frage nach der Integrationssoftware, der so genannten Middleware, zwischen zwei proprietären Systemen entfällt.

Web Services sind kein Produkt eines Softwareherstellers. Es handelt sich viel mehr um einen Standard des W3C (World Wide Web Consortium), auf den sich alle großen Softwarehersteller von HP über SAP bis hin zu Microsoft geeinigt haben. Dieser setzt sich aus einer Reihe von einzelnen W3C Standards zusammen, dazu zählen XML, SOAP, UDDI und WSDL

(siehe Kasten) - allesamt wichtige Bausteine für Funktion, Architektur und Distribution von Web Services. Diese Standards werden von den Herstellern von Standard-Software und Anbietern von Web Services implementiert.

Web Services Architektur

Die für die Web Services gewählten Technologien sind unabhängig von Kompatibilitätsproblemen, die zwischen Programmiersprachen und Betriebssystemen existieren. Daher können Anwendungen, die Web Services nutzen, dynamisch die benötigten Funktionen suchen und transparent nutzen, entweder lokal oder irgendwo im Internet, unabhängig von Programmiersprachen oder Betriebssystemen.

Die grundlegende Architektur von Web Services ist genau definiert und beschreibt die Interaktion zwischen den Akteuren:

- Web Services Anbieter entwickeln und definieren Web Services und publizieren sie in Web-Service-Registern (UDDI-Registries) oder stellen sie den Anfragern direkt zur Verfügung.
- Web Service Register dienen als zentrale Verzeichnisse von Web Services, die von Anbietern definiert und publiziert wurden.
- Web Services Anfrager führen eine Suchoperation aus, um die gewünschten Services zu finden, die von Web Service Anbietern zur Verfügung gestellt werden, und fordern sie dann von Web Services Registern oder dem Anbieter direkt an. Sobald der Service einmal ausfindig gemacht wurde, kann der Anfrager sich mit dem Service verbinden.

Web Services Bausteine

Web Services sind Werkzeuge, welche verteilte Systeme miteinander verbinden, um Services zu nutzen, die lokal nicht vorhanden sind und auf diese Weise einen Gesamtnutzen ergeben. Als Unterstützung zur Lokalisierung und Beschreibung dieser Services stehen Standards zur Verfügung.

SOAP (Simple Object Access Protocol): Übernimmt die Kommunikation zwischen den Komponenten (Funktionsaufrufe und Rückmeldungen zwischen den beteiligten Modulen zu transportieren). Ähnlich wie CORBA, COM oder IIOP - nur viel einfacher und mit weniger Programmieraufwand - ermöglicht es die Kommunikation zwischen Anwendungen im Intranet oder Internet, unabhängig von den Plattformen, auf denen die Anwendungen laufen. SOAP ist ein Remote-Procedure-Call-Protokoll, das XML-Syntax benutzt, um Kommandos zu senden, die Applikationen auf entfernten Servern aufrufen. Als Transport dient HTTP. Auf diese Weise können SOAP-Kommandos unentdeckt Firewalls durchqueren, da sie für die Server wie Standard-HTML-Seiten aussehen.

UDDI (Universal Description, Discovery and Integration Specifications): UDDI-Registries erfassen und organisieren die verfügbaren Web Services. Unternehmen und Service Provider tragen sich selber in die Registries ein und veröffentlichen ihre angebotenen Web Services. Ebenso können Unternehmen und Konsumenten benötigte Services über das Verzeichnis suchen, mit den anbietenden Unternehmen direkt Kontakt aufnehmen und auf Services zugreifen. Vereinfacht gesagt ist UDDI ein Internet-Gegenstück zu den gelben Seiten im Telefonbuch: Wie finde ich die richtigen Geschäftspartner? Wie kann ich den Geschäftspartner qualitativ beurteilen? Was sind die „elektronischen Fähigkeiten" meines Partners? Welche Protokolle und Schnittstellenformate werden unterstützt? Diese Fragen sollen mit Hilfe von UDDI gelöst werden.

WSDL (Web Service Description Language): Für den Aufruf eines Web-Service seitens einer Applikation muss eine genaue Sprachregelung gefunden werden. Das ist die Webservice Description Language, die für die verteilte Programmierung unbedingt erforderlich ist. Die Beschreibung muss genauen Aufschluss geben über das verwendete Protokoll, die Adresse und Port Nummer, die möglichen Prozeduren und Funktionen sowie die Formate für Input und Output. UDDI nutzt WSDL, um die Funktionen sowie die verwendeten Protokolle und Formate zu beschreiben, die ein bestimmter Web-Service bietet.

XML (eXtensible Markup Language): Ist die Web-Service-Technologie, auf der alle anderen Techniken aufsetzen. Wie HTML benutzt XML Programm-Markierungen (Tags), um Eigenschaften von Daten auf Web-Seiten und anderen Dokumenten zu definieren. XML-Tags sind jedoch weitaus vielseitiger. Sie können nämlich nicht nur definieren, wie Daten dargestellt werden, sondern auch deren Inhalt. Während HTML auf die vordefinierten Tags beschränkt ist, lässt XML die Definition einer beliebigen Anzahl von eigenen Tags zu, mit zugehörigem Schema für den Zugriff, Änderung und Darstellung der Daten. Das nachfolgende Beispiel dient als einfache Illustration der Unterschiede von XML- und HTML-Definitionen.

Sicherheits-Spezifikationen für Web Services

Die Auswirkungen von Web-Services sind vielfältig, da es zum ersten Mal möglich ist, Anwendungen auf fremden Systemen zu nutzen, ohne Middleware verwenden zu müssen. Hand in Hand mit dieser vernetzten Nutzungsmöglichkeit gehen natürlich auch Anstrengungen in Richtung Sicherheit und Management von Systemen und Applikationen um eine dauerhafte und sichere Bereitstellung zu Gewähr leisten. Bevor interne Informationen und Dienste für die Außenwelt bereitgestellt werden, müssen daher Sicherheits-Standards geschaffen werden.

So haben z.B. Microsoft, IBM und VeriSign im April 2002 eine gemeinsame Sicherheits-Spezifikation für Web Services vorgelegt, die es Organisationen erlauben soll, sichere und weit gehend interoperable Web-Service-Applikationen zu entwickeln. WS-Security soll dabei die Grundlage für eine größere Zahl von Sicherheitslösungen für Web Services darstellen. WS-Security definiert dazu einige standardisierte Erweiterungen des Simple Object Access Protocol (SOAP) die genutzt werden können, um die Integrität und Vertraulichkeit von Web-Service-Applikationen sicherzustellen. Und im Jänner 2003 veröffentlichte Sun Microsystems gemeinsam mit den führenden IT-Unternehmen Fujitsu, Hitachi, NEC, Oracle und Sonic Software ein Arbeitspapier mit Sicherheits-Spezifikationen für Web Services. Ziel der Zusammenarbeit ist die Schaffung von lizenzfreien Web Service Sicherheit-Standards. Die Web Service Sicherheits-Funktionen sollen durch die Erweiterung des Simple Object Access Protocols (SOAP) den sicheren Datentransfer zwischen Web Services gewährleisten und nicht nur eine Anbindung an das darunter liegende Transport-Protokoll darstellen. Dadurch gewährleisten die Spezifikationen die sichere, Plattform- und Anbieter-unabhängige Interoperabilität der Systeme. Die Spezifikationen sollen die Einführung von Web Services in Unternehmen beschleunigen und die Technologie für eine Vielzahl von Unternehmens-Anwendungen und Integrationsaufgaben erschließen.

Was können Web Services leisten?

Die möglichen Funktionen oder Anwendungen, die mit Web Services erzeugt werden können, sind praktisch grenzenlos. Jede Funktion, die in einer portablen Applikation definiert werden kann, von einfachen Anfragen und Berechnungen bis hin zu komplexen Geschäftsprozessen, kann auch ein Web-Service sein. Nachfolgend einige Beispiele von Anwendungen, die Web-Service-Technologien für E-Business-Applikationen nutzen können:

◆ **Reisebüro**
Weil Reisebüros die Services vieler Anbieter in ihrem Angebot bündeln, macht es Sinn, Web Services in ihre internen und externen web-basierten Systeme aufzunehmen. Agenten eines Reisebüros könnten Informationen über die günstigsten Angebote für ihre Kunden in einer Intranet-Anwendung nachschlagen, die Web Services nutzt, um Echtzeit-Preisinformationen von Flugtickets, Mietwagen, Hotelzimmern und Pauschalangeboten zu suchen und zu finden. Das gleiche Büro könnte diese Funktion direkt seinen Kunden verfügbar machen, indem es diese Web Services in eine externe Web-Site einbaut.

◆ **Anwendungen im B2B- und B2C-Bereich**
Den größten Nutzen werden Web Services im B2B-Bereich bringen. Die Abwicklung von Bestell-, Liefer- und anderen Abwicklungsvorgängen lässt sich mit Hilfe von Web Services deutlich vereinfachen. Der Vorteil für den Lieferanten liegt hier darin, dass eine Anwendungsintegration über Web Services im Regelfall deutlich einfacher zu implementieren ist als über eventuell bereits bestehende EDI-Schnittstellen. Im B2C-Bereich hingegen wird man sehen müssen, ob es dort gelingt, kommerziell erfolgreiche Web Services zu etablieren.

Externe Anwendungen und Datenbanken im Business-to-Business-Bereich können unabhängig von der Datenquelle und Plattform in interne Prozesse eingebunden werden. Bestellungen wirken sich nicht nur auf die interne Buch- bzw. Lagerhaltung, sondern unmittelbar auch auf die Verwaltungssysteme und die Warenhaltung des externen Dienstleisters bzw. Lieferanten aus. Software-Ressourcen externer Dienstleister wie z.B. Zahlungsdienste können in eigene Ressourcen integriert werden.

Allmählich entstehen dabei Warenwirtschaftssysteme mit plattformübergreifender und globaler Datenhaltung auf der Basis der Web-Service-Technologie, die einen echten Integrationsschub und viele Einsparungen bei B2B-Geschäftsprozessen bewirken.

Ein wesentlicher Anwendungsbereich werden neue Formen des Customer Relationship Management (CRM) sowie Marketing und Vertrieb sein. Ausgeklügelte After-Sales-Tools und neue Kundenservices werden zur Kundenbindung auch im Internet beitragen.

◆ **Private Anwendungen**
Für private Anwender erreicht die Internetnutzung durch die Integration der Web Services neuen Komfort und Vielfalt. Wer z.B. Tickets oder Veranstaltungskarten bestellt, bezahlt unmittelbar online und kann sich die geeignete Wegbeschreibung auf einer Karte anzeigen lassen und könnte dann noch nach günstigen Hotels in der Nähe fragen.

Fazit

Java bzw. J2EE, Java 2 Enterprise Edition und weitere Ansätze von Sun Microsystems (z.B. SunOne), Hewlett-Packard (mit E-Speak), IBM und weitere IT-Anbieter liefern Tools und Definitionen für die Web Services. Trotz einer beachtlichen Übereinstimmung gibt es noch konkurrierende Ansätze, denn die Standardisierung und Normierung ist bei weitem noch nicht abgeschlossen.

Web Services sind gut geeignet, um Web Services konforme Anwendungen miteinander zu verbinden. Besonders auf Abteilungsebene oder für mittelständische Unternehmen, sind Web Services der Einstieg in die Integration. Um proprietäre Informationsquellen anzubinden oder komplexe Geschäftsprozesse über viele Applikationen hinweg zu realisieren - wie z.B. B2B-Portale - sollte jedoch ein erfahrener Integrations-Anbieter mit ins Boot genommen werden. ❑

Enterprise Application Integration - Anwendungen effizient verknüpfen

Bei den in einem Unternehmen vorhandenen Applikationen handelt es sich oftmals um Insellösungen, die über individuell programmierte Schnittstellen mit anderen Anwendungen verknüpft werden müssen.

Ilse u. Rudolf Wolf

Weil jede neue Applikation eine neue Programmierung erfordert, entstehen mit der Zeit viele sich überkreuzende und redundante Verbindungen über diverse Systeme, die von der Gartner Group in einer Studie als „Application Spaghetti" bezeichnet wurden. Um die Basis für einen effizienten Workflow bereitzustellen und die Transaktionskosten zu minimieren, müssen jedoch die einzelnen Anwendungen möglichst unmittelbar miteinander kommunizieren können. Ein viel versprechendes Lösungsmodell bietet „Enterprise Application Integration" (EAI).

Was ist EAI?

EAI ist eine Softwarelösung zur Integration heterogener Anwendungen, welche die Kommunikation geschäftsrelevanter Daten über die verschiedenen Systeme hinweg ermöglicht. Wie für so viele Begriffe in der Informationstechnologie gibt es aber auch für EAI keine einheitliche Definition. Auf die Frage „Was bedeutet EAI eigentlich?" werden daher unterschiedliche Antworten gegeben, weil viele Anbieter die Definition ihr Produkt anpassen. Für Anwender ist es aber verwirrend, wenn eine undeutliche Definition die Inkongruenz von Anwendererfordernis und Anbieterprodukt verschleiert.

EAI-Software lässt sich anhand der Integrationsebene differenzieren. Herkömmliche Middleware ermöglicht zumeist nur die Integration auf der Datenebene, während neuere EAI-Lösungen die gemeinsame Nutzung der Business-Logik durch Integration auf der Prozessebene vorsehen, wodurch Geschäftsprozesse modular zusammengestellt werden und sich somit flexibel an neue Wege anpassen lassen. EAI-Produkte zielen auf drei verschiedene Integrationsebenen. Die untere Ebene verbindet Anwendungen miteinander, indem sie eine Schnittstelle für den Datenaustausch schafft. Die mittlere Ebene übersetzt die verschiedenen „Sprachen", welche die Anwendungen „sprechen" - und versetzt Applikationen in die Lage Daten auszutauschen. Die obere Ebene schließlich steuert die Rollen der Anwendungen in den Geschäftsprozessen.

Der Nutzen von EAI

Durch die Enterprise Application Integration können alle Verbindungen zentral von einem Ort aus verwaltet und überwacht werden.

Durch die Anwendungsintegration auf einer zentralen Plattform verringert sich die Zahl der Verbindungen zwischen den Anwendungen. Sämtliche Anwendungen besitzen im Idealfall nur eine Schnittstelle - die zur zentralen Plattform - und können über diese problemlos untereinander kommunizieren. Durch EAI werden strategische oder geschäftskritische Anwendungen integriert. Dabei nutzt EAI den Einsatz bewährter Integrationswerkzeuge und Middlewareprodukte.

Ausblick

EAI ist kein homogener Markt. Viele etablierte EAI-Anbieter bieten Lösungen für große Unternehmen an, die sehr teuer sind, während neuere Anbieter kostengünstigere und kleinere Lösungen bieten, die dafür konzipiert sind, einfachere Integrationsprobleme schnell zu lösen. Die wirklich große Chance besteht längerfristig darin, sich den bescheideneren Integrationsanforderungen kleinerer Firmen zu widmen. ❑

.net, J2EE, WebServices und mehr

Auf der Suche nach dem „Stein des Weisen“

Michael Ihringer

In der Theorie verspricht das objektorientierte Paradigma für die Softwareentwicklung erhebliche Vorteile: Softwaremodule lassen sich als gekapselte und austauschbare Komponenten realisieren. Es entstehen modulare Anwendungen, in denen Elemente verschiedenster Hersteller ohne technologische Abhängigkeiten miteinander kommunizieren können.

Die Praxis sieht jedoch anders aus: bereits in der Design-Phase müssen sich Entwickler für eines der angebotenen Objekt-Frameworks entscheiden. Die damit getroffene Weichenstellung lässt sich später kaum noch revidieren. Schon in Endkundenprojekten ist diese Festlegung problematisch. Für Softwarehäuser, deren wirtschaftlicher Erfolg mit der Verfügbarkeit der Plattform-Technologien steht oder fällt, ist eine sinnvolle Entscheidung zum heutigen Zeitpunkt kaum möglich.

Neu ist dieses Dilemma nicht: schon als sich Anfang der 90er Jahre grafische Benutzeroberflächen durchzusetzen begannen, standen Softwareentwickler an einem ähnlichen Scheideweg. Auf welches Frontend-Tool die Wahl auch fiel - die Zukunft der Anwendungen wurde damit hinsichtlich Programmiersprache, Betriebssystem sowie Hardwareausstattung der Clientsysteme beim Kunden zwangsläufig auf eine Karte gesetzt. Bis heute haben viele Unternehmen an den damaligen Entscheidungen zu knabbern und bemühen sich um eine Migration zu Browser- und anderen Thin-Client-Technologien.

Der mühsame Weg zur Komponenten-Architektur

Nicht viel anders ist es heute um die Technologien bestellt, in denen Anwendungslogik residiert. Dass hierbei Objekttechnologien zum Einsatz kommen sollen, soweit ist sich die Branche noch weit gehend einig. Aber welche? Einen ersten Ansatz für eine umfassende Objektarchitektur hatte die OMG (Object Management Group) mit CORBA vorgelegt. Allerdings definierte das Standardisierungsgremium die „Common Object Request Broker Architecture“ so umfassend, dass der Betrieb von CORBA-basierten Architekturen eine umfangreiche IT-Infrastruktur erfordert und für kleine und mittlere Unternehmen kaum in Frage kommt.

Pragmatischer, wenn auch mit recht unterschiedlichen Anwendungsszenarien vor Augen, gestalten sich die später entwickelten Hersteller-Standards: als „Java 2 Platform, Enterprise Edition“ (J2EE) manifestiert sich die Vision von Sun Microsystems zur Entwicklung mehrstufiger Enterprise-Anwendungen unter Verwendung der Programmiersprache Java. Dem setzt Microsoft seine .net-Strategie entgegen, in der alle von diesem Hersteller bisher bekannten Frontend- und Backend-Produkte integriert werden sollen.

Das W3C (World Wide Web Consortium) beteiligt sich an diesem Rennen, indem es WebServices als einen pragmatischen, Hersteller-unabhängigen Standard für verteilte Objektarchitekturen auf Basis von XML und SOAP definiert. Und natürlich können J2EE- und .net-Architekturen mit WebServices arbeiten bzw. basieren sogar auf diesen.

Eine schwer wiegende Entscheidung

An welchen Kriterien können sich Softwareentwickler bei der Auswahl von Objekt-Frameworks nun orientieren? Einige scheinen offensichtlich: das CORBA-Framework wird sich über die bestehenden Spezialfälle hinaus kaum weiter verbreiten. J2EE ist erste Wahl, wenn unternehmensweit Java zum Einsatz kommen soll und dazu Unix-Server, besonders von Sun, genutzt werden. Auf .net werden vor allem Unternehmen setzen, die heute schon Microsoft-Technologien auf Server-Ebene vertrauen. Und reine WebServices eignen sich am ehesten für Anwendungen, die als einzelne Module in möglichst viele unterschiedliche Umgebungen integriert werden sollen.

„Wollen Softwarehäuser auf den Zusatzaufwand für Middleware verzichten, ist der Einsatz objektorientierter Datenbanken mit integriertem Applikationsserver eine echte Alternative.“ - **Michael Ihringer,** Marketing-Direktor Zentral- und Osteuropa InterSystems GmbH

Für manchen Endkunden mag die Entscheidung demnach klar sein. Aber was lässt sich Anbietern von Standard-Applikationen raten?

Wege aus dem Dilemma

Für Professionelle Softwareentwickler gilt es deshalb, eine Architektur-unabhängige Heimat für die Objekt-Komponenten der Applikationen zu finden. Hierzu existieren am Markt verschiedene Middleware-Produkte. Wollen Softwarehäuser auf den Zusatzaufwand für Middleware verzichten, ist der Einsatz objektorientierter Datenbanken mit integriertem Applikationsserver eine echte Alternative. Eine neutrale Plattform für Branchen-Applikationen bietet beispielsweise InterSystems mit der postrelationalen Datenbank Caché. Applikations-Komponenten, die einmal im integrierten objektorientierten Repository formuliert sind, lassen sich ohne Weiteres in J2EE, .net oder WebService-Umgebungen „projizieren“. Ein eingebautes verteiltes Objekt-Caching sorgt zudem zu einer deutlichen Leistungssteigerung gegenüber dem Framework-basierten Ansatz.

http://www.intersystems.de

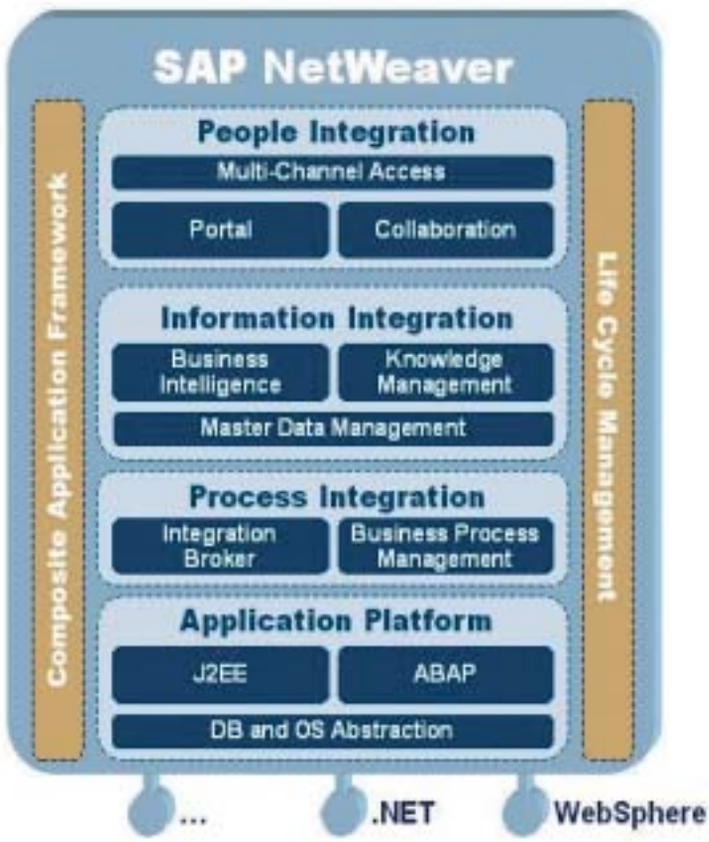
Mit ScoutMaster®
unternehmensweit
Wissen erschließen
nutzen
kapitalisieren

Besuchen Sie uns auf der CeBIT 2003 vom 12. - 19. März Halle 6 · Stand G45. Eine kostenlose Demoversion von ScoutMaster® erhalten Sie unter info@scoutmaster.de oder Tel. +49-(0)8171-439090

Scout Research Systems GmbH
www.scoutmaster.de

SAP NetWeaver: Die umfassende Integrations- und Applikationsplattform

SAP NetWeaver eröffnet Unternehmen die Möglichkeit, Anwender, Informationen und Geschäftsprozesse technologie- und unternehmensübergreifend zusammenzuführen.



SAP NetWeaver ist auf die vollständige Integration und Erweiterbarkeit mit Microsoft .NET und IBM WebSphere (J2EE) ausgelegt. Damit sind Unternehmen in der Lage, heterogene Infrastrukturen flexibel zu managen, deren Komplexität zu verringern und so die Betriebskosten (Total Cost of Ownership) signifikant zu senken.

SAP NetWeaver bildet die einsatzfertige, Services-basierte Plattform für alle SAP-Lösungen und liefert die technologische Grundlage für die Enterprise Services Architecture (ESA).

Neu in SAP NetWeaver sind das Composite Application Framework und das Master Data Management. In den darin enthaltenen Werkzeugen, Regeln und Methoden, können SAP und ihre Partner neue Anwendungen entwickeln, die bereichsübergreifende Geschäftsprozesse unterstützen. Bestandteil des Composite Application Framework ist unter anderem ein so genanntes Object Access Layer, mit dem eine Abstraktionsebene oberhalb heterogener Technologien und damit eine einheitliche Entwicklungs- und Betriebsumgebung geschaffen werden kann.

SAP NetWeaver umfasst außerdem Master Data Management-Dienste (MDM). SAP NetWeaver ist die erste standardisierte Lösung für die Datenintegration in heterogenen Umgebungen, auch standort- und speicherübergreifend sowie zwischen Systemen unterschiedlicher Hersteller. So sorgen die MDM-Dienste von SAP NetWeaver für die Informationsintegrität in einem Geschäftsumfeld und ermöglichen Firmen die Konsolidierung, Harmonisierung und zentrale Verwaltung von Daten in heterogenen IT-Welten.

Neben diesen neuen Fähigkeiten bietet SAP NetWeaver folgende Funktionsbereiche:

- Multi-Channel Access für den on- und offline-Zugriff auf Geschäftssysteme über mobile Geräte oder Internet;
- Unternehmensportal als einheitliche, rollenbasierte Benutzeroberfläche für den Zugang interner und externer Anwender via Web-Browser;
- Collaboration-Funktionen, die eine direkte oder zeitversetzte (asynchrone) Kommunikation zwischen Personen unterstützen - in moderierter oder freier Form;
- Business Intelligence mit einer firmenweiten Infrastruktur für die Extraktion, Aggregation und Analyse strukturierter Geschäftsdaten aus verschiedenen Quellen;
- Knowledge Management für die Vereinheitlichung unstrukturierter Informationen aus unterschiedlichen Quellen wie dem Dokumentenmanagement, Dateidiensten und XML, sowie das Management dieser Informationen;
- einen Integration Broker für die interne und externe Integration von Prozessen, basierend auf XML-Messaging;
- Business Process Management für die Konzeption, Entwicklung, den Betrieb, die Überwachung und das Management von Geschäftsprozessen über Firmengrenzen hinweg;
- J2EE/ABAP - Bereitstellung extrem sicherer Web-Services, die mit Java oder ABAP entwickelt wurden, sowie Funktionen für die Anbindung an Microsoft .NET und IBM WebSphere;
- Datenbank- und Betriebssystemunabhängigkeit, die den Einsatz auf allen wichtigen Systemplattformen erlaubt;
- Lifecycle Management für die Entwicklung, Modellierung und Zusammenstellung von Softwarelösungen sowie deren Test, Betrieb und das Management.

SAP NetWeaver reduziert Betriebskosten

Die Integration von IT-Umgebungen verursacht in Unternehmen hohe Kosten. Die Zusammenführung von Anwendungen unterschiedlicher Hersteller, beispielsweise die Integration von einem Portal mit einer Business Intelligence-Lösung, ist mit hohem Aufwand verbunden, bevor sich ein wirtschaftlich messbarer Erfolg einstellt.

Eine Plattform wie SAP NetWeaver trägt dazu bei, Kosten zu reduzieren, weil es die technische Integration bereits mitliefert. SAP NetWeaver ist darauf ausgelegt, sowohl mit .NET als auch WebSphere auf allen Ebenen - Anwender, Informationen und Prozesse - zusammenzuarbeiten. Darüber hinaus unterstützt die offene Architektur eine schnelle Integration von Fremdanwendungen. Diese wird außerdem durch das große Partnernetz für SAP NetWeaver unterstützt.

Anwendungslösungen auf Basis von SAP NetWeaver

In Zukunft werden alle SAP-Lösungen auf SAP NetWeaver aufbauen. Neue Anwendungen werden in Anlehnung an das Enterprise Services Architecture-Konzept und auf Basis von SAP NetWeaver entwickelt. Die neue ESA-Architektur bildet bereits die Basis für die SAP xApps. Dabei handelt es sich um vorgefertigte, bereichsübergreifende Applikationen, die auf bestehenden Systemen aufsetzen.

Die erste SAP xApp, Resource and Program Management (xRPM), wird seit Dezember letzten Jahres weltweit ausgeliefert. Die

Auslieferung weiterer xApps ist für dieses Jahr geplant. Die xApps, die von SAP und Partnerfirmen entwickelt werden, sind auf spezifische Bedürfnisse in Geschäftsprozessen ausgerichtet.

Eine Community für NetWeaver-Entwickler

Um die Verbreitung von SAP NetWeaver und die Entwicklung neuer xApps voranzutreiben, etabliert SAP eine so genannte Developer Community, um den Wissens- und Informationstransfer unter Softwareentwicklern inner- und außerhalb der SAP zu fördern. SAP wird diese Gruppe mit umfassenden technischen Dokumentationen, Fachbeiträgen, Web-Seminaren, Musterprogrammen, Testtools sowie speziellen Veranstaltungen unterstützen.

Verfügbarkeit von SAP NetWeaver

Kunden können SAP NetWeaver für verschiedene Aufgaben einsetzen: Erstens wird die Technologieplattform bereits als Basis der SAP-Lösungen ausgeliefert. Darüber hinaus können Firmen SAP NetWeaver einsetzen, um spezielle Integrationsaufgaben zu lösen, beispielsweise zwischen mySAP Enterprise Portal und mySAP Business Intelligence. Außerdem können Kunden die Integrations- und Applikationsplattform nutzen, um verschiedene, heterogene Systeme zu integrieren. Die Master Data Management Dienste werden im dritten Quartal 2003 verfügbar sein. Bestehende Kunden erhalten SAP NetWeaver als Bestandteil neuer Releases und im Rahmen regulärer Upgrades.

Breite Unterstützung von Partnerfirmen

Zahlreiche Partnerfirmen haben bereits ihre Unterstützung für SAP NetWeaver und die Enterprise Services Architecture angekündigt. Darüber hinaus erhält SAP NetWeaver breite Unterstützung von Seiten der Softwarehersteller wie Business Objects, Cognos, Crystal Decisions, Documentum, FileNET, FileTek, Interwoven, Mercury Interactive, Seeburger, SeeBeyond, Stellent, WebEx und webMethods.

Web-Services werden geschäftsfähig

In der neuen Enterprise Services Architecture (ESA) werden alle Funktionalitäten als Service behandelt. Services-basierte Architekturen gelten als Lösungsansatz für den steigenden Integrationsbedarf in IT-Umgebungen, da sie universell einsetzbar sind. Als technische Grundlage des ESA-Modells bildet SAP NetWeaver.

ESA beschreibt, wie eine Integrations- und Applikationsplattform genutzt werden kann, um Geschäftsprozesse schnell und flexibel abzubilden und aufeinander abzustimmen. So ermöglicht ESA das Design zusammengesetzter Lösungen (composite applications), die auf bestehenden Systemen aufsetzen und Web-Services nutzen, um spezielle Geschäftsprobleme oder -aufgaben schnell und effizient zu bearbeiten. ESA erreicht eine neue Dimension von Flexibilität, da alle Aspekte eines Geschäftsprozesses inklusive aller eingebundenen Personen, Systeme und Informationen gesteuert werden können; das umfasst SAP- und SAP-fremde Anwendungen sowie strukturierte und unstrukturierte Daten - also beispielsweise Datenbanken und Dokumente - entlang der gesamten Wertschöpfungskette.

Die ESA-Architektur bildet bereits die Basis für die ersten ausgelieferten SAP xApps. Dabei handelt es sich um vorgefertigte, bereichsübergreifende Applikationen, die auf bestehenden Systemen aufsetzen. Außerdem liefert ESA das Konzept für die Entwicklung und Bereitstellung neuer Funktionen für SAP-Lösungen in der Zukunft. Geplant sind beispielsweise neue Integrationsszenarien für SAP-Anwendungslösungen, neue Funktionen für Branchenanwendungen und Funktionserweiterungen für SAP's ERP-Lösung (Enterprise Resource Planning) sowie mehr Flexibilität für kundenspezifische Entwicklungsprojekte.

Quelle: SAP. Redaktionelle Bearbeitung: Ilse u. Rudolf Wolf

EAI bei T-Systems

Technologie ist die eine Seite, ein richtiges Vorgehensmodell die andere.

Für EAI-Projekte wurde ein eigenes Vorgehensmodell entwickelt: Vorgehensmodell zur Integration bestehender Systemlandschaften (VIBS). VIBS ist eine Sammlung von Dokumenten, in denen die bisherigen Erfahrungen bei EAI-Projekten zusammengefasst sind.

VIBS besteht aus: Phasen und Aktivitätenbeschreibungen, Rollen- und Verantwortlichkeitsdefinitionen, Muster von Ergebnistypen und Beispielen, Kriterienkatalog. VIBS ist *kein* Dogma. Es ist ein Baukasten, der auf das aktuelle Projekt angepasst wird. Strukturiertes Vorgehen unter Einsatz eines Vorgehensmodells ist ein kritischer Erfolgsfaktor und Voraussetzung für den erfolgreichen Projektabschluss bei der Einführung von EAI.

Lösungsbausteine

Service Offering EAI der T-Systems bietet das komplette Lösungsportfolio zur erfolgreichen Automatisierung: Herstellerneutrale Beratung zur Integrationsstrategie, Integrationstechnologie und Wirtschaftlichkeit, professionelle Analyse der Geschäftsprozesse bestehender Systeme und Anwendungen, Entwicklung eines auf die Bedürfnisse zugeschnittenen Integrationsmodells, Auswahl und Implementierung der optimalen Produktkombination, Erstellung individueller Anwendungen auf Basis von Applikationsservern, flexible Integration bestehender Standard- und Individualsoftware auf modernen EAI-Plattformen, flexible Abbildung der Geschäftsprozesse auch über Unternehmensgrenzen hinweg, Anbindung an elektronische Marktplätze sowie automatisierte Integration der Partner.

Referenzen, Lösungen

Es gibt eine ganze Reihe von Referenzen mit obgenannten Tools - vor allem im Telco und Automotive-Bereich. EAI-Projekte werden häufig im Zusammenhang mit CRM-Projekten umgesetzt.

T-Systems engagiert sich hier auch im Outsourcing-Bereich. Auf Basis der „B2B Integration Suite" von Webmethods wird in Bonn eine Integrationsplattform betrieben. Kern dieses Angebots ist ein EAI-Hub mit Adaptertechniken, Workflow-Komponente und Routing-Mechanismen. Dieser Knoten ist Dreh- und Angelpunkt jeglicher applikations- und prozessgestützten Kommunikation zwischen den Geschäftspartnern beziehungsweise zwischen Unternehmenseinheiten. Weiters gibt es Rechenzentren in denen Teststellungen zwecks Simulation und Test von EAI-Lösungen aufgebaut werden können.

T-Systems unterhält Partnerschaften zu wichtigen Herstellern von EAI-Tools bzw. arbeitet mit diesen projektbezogen zusammen: z. B. Tibco, Vitria, webMethods.

http://www.t-systems.at

Enterprise Application Integration - der Microsoft Ansatz

Sind Sie bereit für den nächsten Schritt im Bereich Integrationstechnologien?

Enterprise Application Integration (EAI) kombiniert Prozesse und Technologien, welche sowohl Standardsoftware als auch individuelle Anwendungen integrieren. Daten können in einer Vielzahl von Formaten verarbeitet werden, wobei aktuelle Standards und proprietäre Formate unterstützt werden. EAI ist die Integration von Anwendungen innerhalb eines Unternehmens.

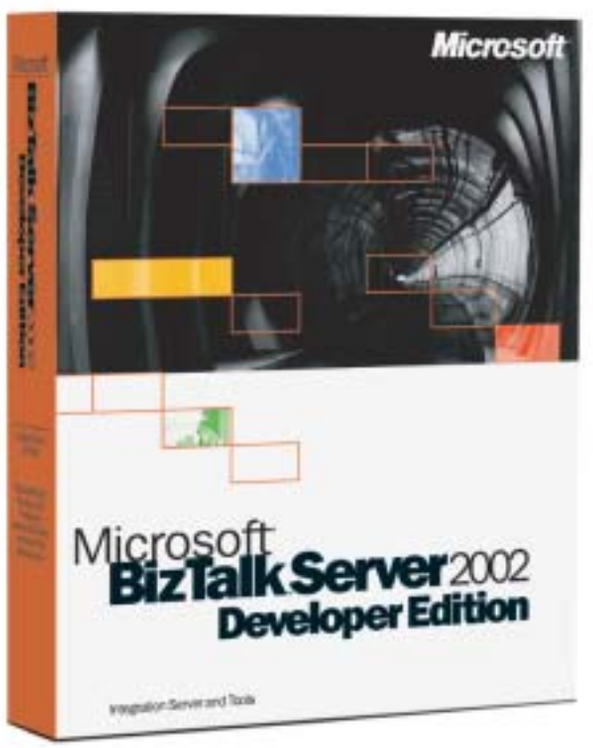
Das Kernelement einer EAI-Lösung ist der Integrations-Server. Bei Microsoft ist das der BizTalk Server 2002. Anspruchsvolle Integrationsprojekte erfordern jedoch häufig Funktionen, die die Möglichkeiten eines Integrations-Servers übersteigen. Zu den weiteren Anforderungen gehören gegebenenfalls Tools für Konnektivität, Bereitstellung, Management und Entwicklung. Microsoft kann mit seiner .NET-Enterprise-Server-Familie alle für eine Integrationsplattform erforderlichen Funktionen anbieten.

Dabei ist das Thema der Anwendungsintegration alles andere als neu in der IT-Welt. Immer schon mussten neue Anwendungen in das Unternehmensgefüge integriert werden und mit bestehenden Programmen kommunizieren. Neu ist jedoch, dass im Zuge von ganzheitlichen CRM- oder CIM-Konzepten (Customer Relationship Management, Customer Interaction Management) diese Integration entlang von kundenorientierten Business-Prozessen zu erfolgen hat, wenn sie erfolgreich sein will.

Microsoft Solution for Enterprise Application Integration (EAI)

Die EAI-Lösung von Microsoft stellt eine umfassende Integrationslösung dar, welche in der Lage ist, die Unternehmensflexibilität zu erhöhen, Entscheidungsprozesse zu beschleunigen, neue Verkaufskanäle zu integrieren und durch die Nutzung bereits vorhandener und bewährter Anwendungen die Geschäftsrisiken zu minimieren. Windows Server, BizTalk Server, Host Integration Server und SQL Server bieten eine umfassend abgestimmte Infrastruktur für die Integration von Anwendungen und Daten auch in äußerst heterogenen Umgebungen.

Die Optimierung von Abläufen in einer Umgebung mit automatisierten Geschäftsprozessen führt zu einer Senkung der administrativen Kosten, zu effizienteren Wertschöpfungsketten und durch die Erhöhung der Reaktionsfähigkeit des gesamten Unternehmens zu einer besseren Wettbewerbsfähigkeit. Mit der EAI-Lösung von Microsoft stehen alle erforderlichen Tools zur Verfügung, um dezentrale Geschäftsprozesse zu definieren, bereitzustellen und zu verwalten.



Die konkreten Vorteile

Die konkreten Vorteile der EAI-Lösung von Microsoft lassen sich in drei Bereichen zusammenfassen:

- Erhöhte Wendigkeit und reduzierte Risiken führen zu einem Return on Infrastructure.
- Nahtlos ineinander greifende Abläufe führen zu einem Return on Business Processes.
- Die durch ein einzigartiges visuelles Toolset reduzierte Komplexität führt unmittelbar zu einem Return on People.

Während die Kosten für EAI-Projekte traditionellerweise enorm hoch sind, minimiert die EAI-Lösung von Microsoft die Kosten der Anwendungsintegration durch kostengünstige Software, geringere Hardwareanforderungen, kürzere und kostensparende Entwicklungszeiten und reduzierte Wartungs- und Personalkosten.

Die stabile Integrationsinfrastruktur ermöglicht die nahtlose Verbindung von Betriebsanwendungen und Datenquellen. Dadurch können Daten in Echtzeit zusammengefügt und fundierte Entscheidungen ohne lange Vorbereitungszeiten getroffen werden.

BizTalk Info

BizTalk Server 2002 bietet die einfache Integration von Unternehmensanwendungen. Mit Hilfe preisgekrönter Tools, einer umfassenden Adapterbibliothek sowie global bewährter Skalierbarkeit stellt BizTalk Server 2002 den Erfolg selbst höchst komplexer Integrationsprojekte sicher, da die Dauer und Kosten ihrer Entwicklung und Implementierung deutlich gesenkt werden.

Durch branchenweit führende Standards wie XML, SOAP sowie S/MIME (Secure/Multipurpose Internet Mail Extensions) und PKI (Public Key Infrastructure) ermöglicht BizTalk Server 2002 Ihnen die sichere und zuverlässige Integration mit Ihren Geschäftspartnern - unabhängig von den Anwendungen, Plattformen oder Übermittlungssystemen Ihrer Partner.

Mit Hilfe der hoch entwickelten Technologie für die Orchestrierung von Geschäftsprozessen in BizTalk Server 2002 können Sie in kurzer Zeit verteilte Geschäftsprozesse definieren, entwickeln und bereitstellen, die unterschiedliche Programme, Plattformen und Organisationen berücksichtigen

Mit BizTalk Server 2002 wird SEED eingeführt, eine neue Technologie zu automatisierten, schnellen Zusammenführung von Geschäftspartnern über das Internet. Die neue SEED-Technologie in BizTalk Server 2002 ermöglicht das automatisierte Konfigurieren und Überprüfen der Verbindungen zu Geschäftspartnern. Mit Hilfe von SEED können die zum Herstellen von Verbindungen zu Geschäftspartnern über das Internet benötigten Zeitfaktoren und Ressourcen von Wochen auf Stunden gesenkt werden.

Mit BizTalk Server 2002 können Sie beginnend mit den Legacysystemen bis zu XML-Webdienste alles integrieren. Auf diese Weise nutzen Sie nicht nur bereits getätigte IT-Investitionen optimal, Sie können auch von zukünftigen Investitionen bestmöglich profitieren.

Quelle: Microsoft-Österreich.
Redaktionelle Bearbeitung Ilse u. Rudolf Wolf

INISYS
Microsoft® Business Solutions Navision
Homepage: www.inisys.at E-Mail: info@inisys.at
Tel.: 0 27 72/55 46-440 Fax: 0 27 72/55 46-420

CONTROLLING • LOGISTIK • SCM • CRM • E-COMMERCE
Große ERP-Anbieter verkaufen die Software, die sie liefern wollen.
Von uns erhalten Sie die Lösung, die zu Ihrem Unternehmen paßt.
INISYS – WIR MACHEN AUS STANDARD SOFTWARE LÖSUNGEN.

Web Services Architektur Audit

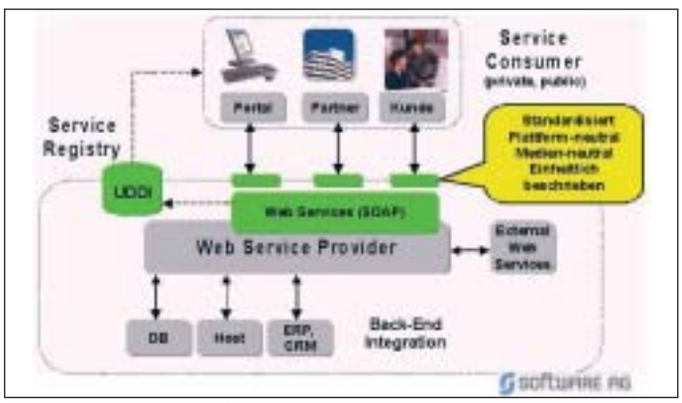
Das Web entwickelt sich in rasantem Tempo von einem Informationsmedium für Endanwender zu einem Kommunikationsmedium für Applikationen.

Web Services sind modulare internet-basierende Applikationen, die intern und extern über Standardprotokolle zur Verfügung gestellt werden und miteinander agieren. Durch die konsequente Nutzung von hersteller- und plattform-neutralen Standards wird die Integration von internen und externen Anwendungen sichergestellt.

Definition einer XML-basierten Kommunikationsarchitektur: Gemeinsam mit Ihren IT-Experten wird eine für Ihre Systemumgebung optimale Web Services Architektur als Leitfaden für eine nachfolgende Implementierung und als Voraussetzung für die Kommunikation von internen und externen Anwendungen (Total Business Integration) erarbeitet. Dargestellt wird, wie diese Architektur in Ihre Systemumgebung integriert werden kann und welcher Mehrwert sich dadurch in der Kommunikationskette erzeugen lässt.

Das Vorgehen der Software AG beinhaltet folgende Schritte:

- Analyse der vorhandenen Architektur-Komponenten und der bestehenden Integrationstiefe in der gegebenen Systemumgebung
- Analyse der Integrationsmöglichkeiten sowie der Standardisierung in Richtung Web Services und XML
- Erstellen eines Leitfadens mit den individuellen Kriterien und Empfehlungen für die Implementierung einer innovativen Web Services Architektur
- Management Summary und Empfehlung für das Top-Management



Das Web Services Architektur Audit der Software AG minimiert Ihr Risiko bei anstehenden TBI- und Portal-Entscheidungen und bildet die Grundlage für eine zukunftsorientierte Web Services Architektur.

http://www.softwareag.com/austria

BPM als Wegbereiter für Web Services

Akronyme sind ein Markenzeichen der IT-Industrie. Manche verschwinden so schnell, wie sie aufgetaucht sind. Andere haben eine viel versprechende Zukunft, allen voran BPM, kurz für Business Process Management.

Lösungen in diesem Umfeld werden 2003 nach Einschätzung von AMR Research ein weltweites Marktvolumen von $3 Milliarden erreichen. Staffware konzentriert sich - anders als seine Konkurrenten - ausschließlich auf Business Process Management. Der Begriff bezeichnet die Modellierung, Optimierung und Automatisierung von Kernprozessen, die zwischen Mitarbeitern und Systemen innerhalb eines Unternehmens ablaufen, einschließlich der Prozessüberwachung und der Integration von bestehenden oder neuen Anwendungen. Dabei geht eine BPM-Lösung über Workflow- und EAI-Ansätze hinaus, weil sie auf der Basis der richtigen Prozesse die bestehenden Anwendungen, Systeme, Datenbanken und Mitarbeiter prozessorientiert verbindet.

BPM ist somit das Bindeglied zwischen Unternehmenszielen und -werten auf der einen Seite und Mitarbeitern und Maschinen auf der anderen Seite, die auf diese Ziele hinarbeiten. Gleichzeitig verknüpft ein BPM-System bestehende Prozesse mit B2B-Komponenten: Es schafft die Voraussetzung, über Unternehmensgrenzen hinweg und ohne Medienbrüche die Arbeitsweise bei Partnern, Lieferanten oder Kunden mit den Prozessen im Unternehmen auf eine Linie zu bringen. Damit ist der erste Schritt zu einem Service-basierten Modell für Informationstechnologie getan.

http://www.staffware.com

„Orbix E2A Web Services Integration Platform"

Auf Standards basierte Web Services wie zum Beispiel SOAP, WSDL und UDDI sowie eine Vielzahl eigener Integrationstechnologien werden mit Orbix E2A, der E-Business-Plattform von IONA, zu einer Plattform zusammengeführt.

Die Lösung besteht aus zwei separaten Komponenten: der Web Services Integration Platform und der Application Server Platform.

Die Orbix E2A Web Services Integration Platform ist die Plattform für die Integration geschäftskritischer Prozesse auf der Grundlage von Web Services. Mit Hilfe von standardisierten Web Services und serviceorientierten Architekturen lassen sich die Kosten für die Integration von Anwendungen sowohl innerhalb als auch außerhalb der Firewall eines Unternehmens senken. Darüber hinaus stellt die Plattform alle Tools und Verwaltungsdienste bereit, die für einen zuverlässigen, skalierbaren und sicheren Austausch von dynamischen Daten, für die Automatisierung von Geschäftsprozessen und den Einsatz von Softwarebausteinen erforderlich sind. Sie ist in den drei Versionen Collaborate Edition, Partner Edition und XMLBus Edition erhältlich.

Die Orbix E2A Application Server Platform ist die Entwicklungsplattform für anspruchsvolle verteilte Anwendungen und kombiniert die Skalierbarkeit von CORBA mit der Produktivität von J2EE und der Offenheit von Web Services. Sie ist in den drei Versionen Enterprise Edition, Standard Edition und J2EE Technology Edition erhältlich.

www.altova.com/download

Web Enabled Services - Enterprise Application Integration

Web Enabled Services sind bei Telekom Austria kein Stichwort, sondern werden in allen laufenden Kundenprojekten bereits umgesetzt.

Sämtliche E-Business Lösungen von Telekom Austria sind in modularer Weise aufgebaut und daher leicht in bestehende Systemlandschaften zu integrieren. Dies ist heutzutage insofern von großer Bedeutung als Unternehmungen nicht mehr mit Insellösungen arbeiten - weder was die Hardware noch was die Software betrifft; ganz im Gegenteil, ein Großteil der Unternehmen setzt eine Vielzahl von Anwendungen (standardisierter und/oder proprietärer Art) ein, um die Erfordernisse des Geschäftslebens abdecken zu können.

Gerade in dem für Österreich so wichtigen Markt der mittelständischen Unternehmen sind proprietäre Softwarelösungen sehr weit verbreitet. Unter diesen versteht man individuell auf die jeweiligen Kundenbedürfnisse hinprogrammierte Applikationen oder Anwendungen, welche zumeist in veralteten Programmiersprachen implementiert wurden und nicht mehr den heutigen Anforderungen des IT-Geschäfts entsprechen: IT wird heute mehr denn je unter dem Aspekt der Wirtschaftlichkeit gesehen und somit zählen Fakten wie Skalierbarkeit und Integrationsfähigkeit von Systemen. Viele Firmen sind aber auch gezwungener Maßen an die alten Anwendungen gebunden, da die Berater, die die ursprünglichen Applikationen konzipiert und programmiert hatten, oft nicht mehr tätig sind oder die Unterstützung bestimmter Produkte auf Hardware- und Softwareseite teilweise ersatzlos eingestellt wurde.

„Genau in diesen Fällen unterstützen wir die Unternehmungen bei der Extraktion der Daten aus den alten Systemen und deren Überführung in neue internetfähige Datenbank-Applikationen welche über Webbrowser (eben Web enabled) benutzbar sind. Für die Umsetzung verwenden wir Standardapplikationen, welche wir auf die Erfordernisse des Kunden zuschneiden und entsprechend anpassen," erklärt Alexander-Philip Nekolar, Produktmanager Business Solutions von Telekom Austria. „Der Kunde hat den Vorteil, dass sich die Anwendung rein optisch und von der Ablaufseite her nur wenig von den bisherigen Anwendungen unterscheiden, aber der Funktionsumfang und die Internetfähigkeit alle Anforderungen an heutige und zukünftige Applikationen erfüllt."

Ein erfolgreiches Beispiel ist die Umsetzung des neuen „Online-Händlerportals" von Suzuki Austria. Telekom Austria hat hier basierend auf den bisherigen Anwendungen die bestehenden Applikationen auf Händlerseite abgelöst und durch eine Kombination der e-Business Module die seitens Suzuki vorgegebenen Anforderungen innerhalb einer kurzen Zeitspanne realisiert. Bereits wenige Wochen nach der Einführungsphase wurde ein überwiegender Großteil des Umsatzes von Suzuki Österreich über dieses Portal abgewickelt. Die Applikationen können alternativ zu einer Lizenzierung auch alle als ASP (Application Service Providing) Varianten zur Verfügung gestellt werden. Durch den Einsatz der ASP Varianten der e-Business Module hat der Kunde den Vorteil dass keine Investitionen in Hardware erforderlich sind und das die Software ebenfalls nur für eine bestimmte Periode gemietet werden muss. Die einfache, weil leicht abschätzbare Kalkulation der Kosten und der Umstand, dass durch die ASP Lösungen die Software immer automatisch auf dem neuesten Stand ist, sind weitere Vorteile dieser Variante.

Das anhand von Suzuki angeführte Beispiel basiert auf dem Portal-Modul der e-Business-Solution Produktfamilie von Telekom Austria. Dieses und alle anderen auf XML bzw. XSL basierenden Module ermöglichen, den speziellen Kundenanforderungen entsprechend, die Abdeckung aller unternehmensrelevanter Geschäftsabläufe. Die anderen Software-Bausteine decken weitere bedeutende Unternehmensbereiche wie Procurement (Einkauf), Distribution (Vertrieb) etc. ab und können sowohl im Bereich B2B als auch B2C eingesetzt werden. Im Service Bereich werden beispielsweise elektronische Zahlungssysteme, Content Management, Katalogmanagement Systeme oder Customer Relationship Management angeboten. Konsequenter Weise wurden bereits viele der Kundenapplikationen innerhalb von Telekom Austria auf moderne Internetapplikationen umgestellt. Sehr verbreitet und viel genutzt wird von mittel- und großständigen Unternehmen das neu konzipierte Rechnungsmanagement. Großkunden haben nun über ASP Applikationen die Möglichkeit, das Rechnungsmanagement online vorzunehmen; dadurch können die anfallenden Daten automatisiert über entsprechende Exportmechanismen in bestehende ERP (Enterprise Ressource Planning) Systeme übernommen werden. Eine rasche Übernahme der Daten sowie eine automatisierte weiterführende Aufteilung in Kostenstellen und Ergebnisbereiche wird dadurch ermöglicht.

Für die Umsetzung verwenden wir Standardapplikationen, welche wir auf die Erfordernisse des Kunden zuschneiden und entsprechend anpassen," erklärt **Alexander-Philip Nekolar,** Produktmanager Business Solutions von Telekom Austria.

Telekom Austria
Tel: 0800-100 800
http://business.telekom.at
E-Mail: ebusiness@telekom.at

Strategie für Web Services

Tibco bietet eine umfassende Lösung für das Management von komplexen Geschäftsprozessen.

Mit der Bereitstellung von Kommunikationsmöglichkeiten über HTTP/S (Secure http), JMS (Java Message Service) und Tibco Rendezvous (Messaging-Plattform), ermöglicht Tibco den Einsatz von WSDL-Definitionen und SOAP-Protokollen nicht nur für einfache Web Services Szenarien, sondern auch für höherwertige Anforderungen an Funktion und Skalierbarkeit.

Die Integrations-Plattform von Tibco kann neue Standards zur Definition und Ausführung von Prozessen wie WSFL (Web Services Flow Language) und BPSS (Business Process Specification Schema), schnell und einfach einbinden.

Über ein vollintegriertes Portal mit Überwachungsmechanismen, kann ein Anwender mit dem Integrationssystem interagieren. Es koordiniert mit seiner Prozess Management Lösung den Workflow und die Aufgabenverteilungen. Dabei kann sich auch die TIBCO Portal-Lösung Web Services als Informationsquelle bedienen und ermöglicht die Bereitstellung von eigenen Ressourcen als Web Services für andere Prozesse.

Für die IT-Entwickler bietet Tibco ein vollständig auf Standards basierendes Schema Management System, das die Prozess Metadaten als XML darstellt. Mit dem XSTL Editor (eXtended Stylesheet Language Transformations) können so Datenmodelle entworfen und mit Xpath navigiert werden.

http://www.tibco.com

DOXiS: Fortschritt durch Produktivität

Mit der neuen, integrierten Softwaresuite DOXiS überwindet SER die Grenzen zwischen ehemals getrennten Technologien wie elektronische Archivierung, Dokumenten-, Workflow- oder Knowledge-Management.

DOXiS bündelt diese Technologien und Funktionen zu einem prozessorientierten und wissensbasierten Dokumenten-Management und stellt so aufgabengerechte Lösungen in einer einheitlichen Systemlandschaft zur Verfügung.

Mit DOXiS verfügt SER über eine Software-Lösung, die unterschiedliche Client-Technologien für die Integration und Nutzung individueller Desktop-Strategien sowie eine Datenhaltungsschicht auf Basis relationaler Datenbanken bietet. Zur Auswahl stehen DOXiS-Komponenten für verschiedene Aufgabenbereiche, z.B. Clients für die Datenerfassung, zur Integration in Groupware- und Office-Anwendungen sowie für Recherche und Administration.

DOXiS besteht aus modular aufgebauten Service-Komponenten für Archivierung, DMS, Workflow- und Knowledge Management, die ihre Funktionalitäten über die integrierte DOXiS Frameware zur Verfügung stellen. Sie können je nach Anforderung miteinander kombiniert werden, so dass sich jedes Unternehmen eine maßgeschneiderte Lösung zusammenstellen kann. http://www.ser.at

Unternehmensportale der nächsten Generation

Organisieren, Entdecken, Verknüpfen - und davon profitieren

Verity-Produkte versetzen Organisationen und Unternehmen in die Lage, in ihren Netzwerken große Mengen unstrukturierter und strukturierter Daten, die an verteilten Orten und in Hunderten von unterschiedlichen Formaten gespeichert sind, zu organisieren und sie thematisch zu ordnen.

Die Verity-Technologie übernimmt dabei das Indizieren, Kategorisieren und Klassifizieren von Informationen. Zusätzlich erfüllt sie Search- und Retrieval-Funktionen und ermöglicht damit dem Anwender je nach Benutzerrolle per Browser die für ihn relevanten Informationen schnell und auch ohne Fachanwendung einzusehen. Die Einsparungen in der Suchzeit und die Qualität der gefundenen Ergebnisse führen dazu, dass Mitarbeiter schnellere und fundiertere Entscheidungen treffen und dass potenzielle Kunden sich eher zu Online-Käufen entschließen und auch noch mehr als geplant bestellen. Der Schlüssel zum Erfolg im E-Commerce liegt darin, aus suchenden Interessenten Käufer werden zu lassen und dabei schneller als die Mitbewerber zu sein. Durch die Zuordnung der richtigen Produkte zu den richtigen Kunden steigert Verity K2 Catalog die Umsätze und bringt loyale Kunden, die gerne wieder kommen.

http://www.verity.de

Portal-Technologie für Web Services

Oracle Corporation kündigte neue Portal-Verbesserungen für Oracle9i Application Server an, mit denen Daten aus unterschiedlichen Datenquellen wie Web Services, Spreadsheets und Websites gewonnen und integriert werden.

Diese Features, OmniPortlet und Web Clipping , übertragen die Anpassung und Integration der Portalentwicklung von den IT- Abteilungen an den Anwender, der damit Portal-Inhalte anpassen und Daten mit Hilfe von Self-Service-Schnittstellen integrieren kann.

Die Funktionalität von OmniPortlet erlaubt es dem Anwender auf Web Services-, XML- und Spreadsheet-Datenquellen zuzugreifen und sie in verschiedenen Formaten weiterzuverwenden. Früher war dieser Prozess kompliziert und zeitaufwändig und erforderte den Einsatz von Standards wie Simple Object Access Protocol (SOAP) und Web Service Definition Language (WSDL). Durch OmniPortlet ist es für Nutzer einfacher, Informationen für wichtige Entscheidungsträger wie CEOs, CFOs und CIOs bereitzustellen, da sie Daten über das Portal aus zwei verschiedenen Bereichen des Unternehmens synchronisieren können.

Das neue Web Clipping Feature in Oracle9i Application Server kann auf eine einfache, intuitive Weise Inhalte und Funktionalitäten aus existierenden Websites gewinnen und als Portlets darstellen. Bisher gab es für die Erstellung von Portal-Seiten keine Möglichkeit, Inhaltsfragmente von grundverschiedenen Quellen, wie speziellen Teilen von Website-Texten, -Grafiken und -Reports in einem Portal zu zentralisieren und zu integrieren. Durch den Einsatz des Web Clipping Features wird ein Web-Browser in ein Bearbeitungstool umgewandelt, mit dem webbasierender Inhalt extrahiert und augenblicklich in ein Portlet portiert wird.

Die OmniPortlet und Web Clipping Features sind Teil des Oracle9i Application Server Portal Developer Kit. http://www.oracle.at

Enterprise Application Integration mit der openSEAS Produkt-Suite

Die technologische Dynamik der letzten Jahre hat bei vielen Unternehmen zu sehr unübersichtlichen und komplizierten IT-Lösungen geführt. Die notwendige Stabilität, Performance und Skalierbarkeit vorhandener IT-Systeme ist ohne gründliches „Refreshing" kaum mehr wirtschaftlich sicherzustellen.

Die Aufgabe heisst also: Wie lassen sich bereits vorhandene IT-Lösungen mit neuen Anwendungen verbinden, damit das Anwendungssystem allen genannten Anforderungen langfristig und wirtschaftlich gerecht werden kann? Fujitsu Siemens Computers erfüllt mit openSEAS diese Aufgabe. OpenSEAS ist eine Suite aufeinander abgestimmter Software-Produkte mit der Aufgabe, eine Lösung für heterogene, unternehmensspezifische IT-Landschaften zu etablieren, die allen zukünftigen Anforderungen gewachsen ist.

Zwei Säulen der openSEAS Produkt-Suite sind:

◆ **BIZ Transactions**
BizTransactions ist das Produkt zur Integration unterschiedlicher Anwendungen BizTransactions bietet die vollständige Funktionalität zur Integration von heterogenen Anwendungen.

◆ BEAN Transactions
Der Applikationsserver BeanTransactions ist die Ablaufumgebung für die Komponenten-Technologie Enterprise JavaBeans gemäß der EJB-Spezifikation 1.1. Als ein auf der High-End-Transaktionsmonitor-Middleware openUTM basierender Applikationsserver bietet er Infrastrukturdienste, die insbesondere die Anforderungen unternehmenskritischer IT-Anwendungen in Bezug auf Zuverlässigkeit, Skalierbarkeit und Hochverfügbarkeit erfüllen.

Die openSEAS-Pr2duktfamilie unterstützt die IT von Unternehmen und Institutionen in besonderer Weise bei der Implementierung neuer Geschäftsprozesse. Dies erfolgt durch die Integration von vorhandenen Systemen mit neu entwickelten Komponenten und ermöglicht so eine schnelle und effiziente Umsetzung neuer Geschäftsstrategien.

http://www.fujitsu-siemens.at

Komplettlösungen mit Attachmate Consulting

Die Consulting-Gruppe von Attachmate bietet ein umfangreiches Portfolio von Dienstleistungen an, von der einfachen Implementierung der Attachmate-Produkte bis zu kompletten E-Business-Lösungen mit Attachmate Web-Services-Technologien.

Smart Connectors machen Legacy-Daten und -Logik als XML-basierte Web-Services verfügbar, mit vollständiger Unterstützung von SOAP über HTTP. Mit den Smart Connectors ist es möglich, Legacy-Informationen in Echtzeit anwendbar zu machen, ohne die Hostanwendungen zu verändern.

Mit den myEXTRA! Smart Connectors bleiben die host-basierten Geschäftsprozesse erhalten und werden voll genutzt, wobei die gewünschten Informationen vereinfacht werden, um maximale Flexibilität und Verwendbarkeit zu erreichen. Smart Connectors helfen dabei, Web-Services für eine Vielzahl von Legacy-Anwendungen und Bildschirmen mit einfachen, intuitiv bedienbaren Drag-and-Drop-Tools zu erstellen. Diese Tools ermöglichen es, in wenigen Stunden einfach handhabbare Web-Services zu generieren, die Host-Informationen beinhalten.

Die typischen Legacy-Systeme erzeugen Daten in proprietären Formaten, spezifisch für Bildschirm-, Transaktions- oder Datenbank-Anwendungen (3270, 5250, CICS , IMS und JDBC). Die Konvertierung durch die Smart Connectors erlaubt die uneingeschränkte Nutzung von Informationen und Prozess-Logik, die in vorhandenen Legacy-Applikationen eingekapselt ist, als Web-Services im gesamten Unternehmen.

myEXTRA! Smart Connectors gibt es für den 3270- und 5250-Bildschirm-Zugriff, für CICS- und IMS-Transaktions-Zugriff sowie JDBC-Datenbank-Zugriff. Sie laufen auf einer Vielzahl von Plattformen und Umgebungen, einschließlich dem OS/390-Host selbst.

http://www.attachmate.at

Kostensenkung bei Integration

Sonic reduziert Kosten für die Integration neuer Applikationen und Web Services in existierende Infrastrukturen

Eine serviceorientierte Architektur (SOA) erleichtert das Sprengen der Paradigmen von Web Services, die auf unzählige Standards, wie XML, SOAP, WSDL und einem standardisierten Übermittlungsprotokoll angewiesen sind.

Die OpenEdge-Plattform von Progress diente zu Beginn der Einbindung von SonicMQ, einem Messaging Integrations-Server von Sonic Software, der zudem SonicXQ, einen Enterprise Service Bus (ESB) für Web Services anbietet. Die Dynamics 1.0 Struktur von Progress dient der Unterstützung unabhängiger Softwareanbieter von Progress (ISV). Diese bietet ihnen eine bessere Basisstruktur bei der Entwicklung ihrer Applikationspakete für Unternehmen.

SonicXQ ESB bietet eine auf Standards basierende und Service-orientierte Architektur für die Integration von Geschäftsprozessen auf der Basis von Web-Services und J2EE Connectoren. Mit der Unterstützung von Web Services und den J2EE Connector Architecture (JCA)-Technologien bietet SonicXQ eine standardbasierte Infrastruktur zur Integration von Applikationen innerhalb des Unternehmens und über das Internet. SonicXQ integriert vorhandene und neue Applikationen, solche die auf Basis von J2EE und .NET entwickelt wurden und außerdem auch Packaged- und Legacy-Applikationen.

http://web.progress.com/at/index.ssp

HP Web Services Plattform

Die HP Web Services Plattform ist eine komplette Software-Infrastruktur für die Entwicklung und Installierung locker verknüpfter Web Services.

Diese können eine beliebige Kombination interner und externer Dienste sein, darunter Applikationen, Geschäftsprozesse, Computing-Ressourcen oder Informationsspeicher. Extrem flexibel, hilft die Plattform - sie basiert auf dem Besten der E-speak-Technologie - Anwendern, ihre Aufgaben schneller zu erledigen, Probleme zu lösen oder Transaktionen durchzuführen. Die Plattform ist völlig standardkonform und damit für andere Systeme optimal zugänglich. Mit dem HP Web Services Registry können Unternehmen aber auch sichere private Ökosysteme für einen definierten Anwenderkreis, zum Beispiel für ihre Supply Chain, implementieren.

Mit einer einzigen universellen Architektur ermöglicht HP Web Services die Entwicklung und Installation unterschiedlicher Webdienste - und die Veröffentlichung und Lokalisierung von Diensten in öffentlichen und privaten Registries. Damit bietet es einen konsequenten Ansatz für die Entwicklung von Webdiensten, von bestehenden Java Klassen über EJBs bis zu Cocoon-Applikationen. Das Ziel von HP: eine Plug-and-Play Plattform, die perfekte Interoperabilität über ein breites Spektrum von Messaging-Profilen bietet, von RNIF bis Biztalk und ebXML.

Die in einer Registry veröffentlichten Service-Interfaces sind über Programme lokalisierbar und lose miteinander gekoppelt, so dass sie für Entwickler leicht zugänglich und direkt einsetzbar sind. Diese robuste und modulare Web Services-Infrastruktur läuft auf dem HP Application Server, J2EE-kompatible Hardware, und bietet hervorragende Interoperabilität mit Microsoft.NET-Umgebungen.

Applikationsserver sind aus der Entwicklung und Bereitstellung von Anwendungen aus den Bereichen E-Business, E-Commerce und Webservices nicht mehr wegzudenken. Sie stellen die gesamte Infrastruktur für die Integration vorhandener Systeme, die Implementierung neuer Geschäftsabläufe und die dynamische Verknüpfung von Applikationen an Standorten rund um den Globus bereit.

HP-Services

Alle führenden Hersteller bieten heutzutage die Werkzeuge und Produkte an, mit denen Web Services erstellt werden können. HP hat sich entschlossen, von einer eigenen Produktentwicklung abzusehen und am Markt befindliche Standard-Produkte zu verwenden und Projekte für die Kunden mit den Leistungen und dem Wissen der Mitarbeiter von HP-Services umzusetzen. Ein Auszug der von HP-Services verwendeten Lösungen umfasst Produkte der Hersteller Microsoft, BEA, Oracle und Iona.

HP-Services ist ein Produkt-neutraler Systemintegrator, der mit den Bereichen Consulting & Integration, Customer Support und Managed Services in der Lage ist, als Generalunternehmer Gesamtlösungen von der Architektur, der Umsetzung, der Wartung bis hin zum Betrieb aus einer Hand zu liefern. HP Consulting & Integration ist jener Bereich, in welchem Lösungen entworfen und umgesetzt werden. http://www.hp.com/at

Thema: [High Speed Delivery]

ONLINE AUSWÄHLEN, 24-STD.-LIEFERSERVICE NÜTZEN!

Heute bestellt – morgen geliefert. Im ARP DATACON Online Store finden Sie mit über 10 000 EDV-Produkten sicher alles – und haben es bereits morgen am Tisch.
Testen Sie uns!

7 x 24 STD. ONLINE: www.arp.com

ARP DATACON®
DAS NEUESTE RUND UM IHRE EDV

www.arp.com, Telefon 02236/683 100, Fax 02236/658 53
ARP DATACON GmbH, Postfach 116, 2355 Wr. Neudorf

Die IBM WebSphere Software-Plattform...

... bietet Lösungen für jede Phase des E-Business. Die Middleware-Produktfamilie unterstützt Unternehmen dabei, eine stabile IT-Infrastruktur einzurichten, ihre Geschäftsprozesse zu integrieren und diese ins Web zu verlagern.

Die IBM WebSphere Software-Plattform umfasst eine Reihe integrierter E-Business Lösungen und basiert auf Standardtechnologien wie Web Services, Java, XML und J2EE. Sie ist flexibel, leicht integrierbar und bietet Unternehmen die Möglichkeit zur Neuorientierung bei veränderter Marktlage und Modernisierung von Technologien.

Der IBM WebSphere Application Server bildet die Grundlage der WebSphere Software-Plattform. Der Anwendungs-Server basiert auf offenen Standards und ist die flexible Anwendungsumgebung für alle E-Business-Applikationen. Der WebSphere Application Server stellt Entwicklern ein komplettes Portfolio an Programmierhilfen für Anwendungen sowie für dazugehöriges Transaktions-Management für Sicherheitsroutinen und Clustering-Optionen zur höchsten Leistungsfähigkeit der Programme zur Verfügung.

Die Produktpalette im Bereich Business Integration konnte durch die Integration von CrossWorlds Software erweitert werden. IBM verfügt jetzt über das breiteste Produktangebot für Integrationstechnologien. Die Schlüsselprodukte der IBM WebSphere Software-Plattform verteilen sich auf drei Ebenen: Foundation & Tools, Business Integration und Reach & User Experience.
http://www.ibm.at

Forschung und Technologie finden Stadt – Wiens

Seit 1997 haben die Stadt Wien und der WWFF ca. 291 Millionen Euro in Wiens Zukunft als internationales Technologiezentrum investiert. Die in den letzten Jahren beschleunigte Entwicklung des Wirtschaftsstandortes „Vienna Region“ macht eine permanente Anpassung an neue Entwicklungen notwendig.

Fotos: Spiluttini, Siemens, Rail Tec Arsenal

Tech Gate Vienna – Wiens erster und einziger Wissenschafts- und Technologiepark.

Die inhaltliche und organisatorische Klammer sämtlicher dahingehender Aktivitäten ist die Initiative „Wiennovation. Die Technologieoffensive“. „Die Umstellung der Wiener, Technologieförderung weg von der Gießkannenförderung zu so genannten ‚Calls‘ war ein voller Erfolg“, erklärte Vizebürgermeister Dr. Sepp Rieder. Calls sind „Ausschreibungen“, anhand derer die besten Technologieprojekte der Stadt substantziell gefördert werden. Nach einer Ausschreibungsphase können innerhalb einer bestimmten Frist Projekte eingereicht werden. Eine unabhängige, hochkarätige Fachjury bewertet diese und verteilt die vorhandenen Mittel – entsprechend der Platzierung – auf prämierte Projekte. Damit erhöhen die Calls die Effizienz der eingesetzten Mittel.

Wiennovation. Die erfolgreiche Technologieoffensive.

„Betriebliche Forschung“, „Cluster“ und „High Tech Start Ups“ stehen im Zentrum von Wiennovation, dem Kernstück der neuen Innovations- und Technologieförderung der Stadt Wien. Ein besonders erfolgreiches Beispiel ist die Entwicklung auf dem Biotechnologie-Sektor. Allein in den letzten drei Jahren haben sich rund 30 international erfolgreiche Start-up-Unternehmen entwik-

WERBUNG

heißeste Cluster.

kelt bzw. in Wien angesiedelt. Insgesamt sind am Biotech-Standort Wien bereits mehr als 2.000 Personen im Forschungs- und Entwicklungsbereich tätig. Das dynamische Umfeld für Forschung und Entwicklung sowie die Marktvorteile der Region haben bereits Global Players wie Novartis, Eli Lilly, Baxter, Boehringer Ingelheim, Amgen, Quintiles und über 100 Life-Sciences-Unternehmen in die „Vienna Region" gezogen.

Vienna calls – und die Besten heben ab!

„Wien wird sich in dem neu entstehenden Wirtschaftsraum Zentral- und Osteuropas als Kompetenzzentrum etablieren, und die Biotechnologie ist eine der zentralen Bereiche dabei", so Vizebürgermeister Dr. Sepp Rieder. Ein weiterer Hoffnungsträger für den Wirtschaftsstandort Wien sind die Creative Industries. Mit 109 eingereichten Projekten für den Creative-Industries-Call wurden die Erwartungen weit übertroffen – diese Förderaktion, die auf Wiener Stärken setzt und Kunst und Kultur intensiver wirtschaftlich nutzen will, wurde eindrucksvoll bestätigt. Als Kulturstadt mit Weltruf verfügt Wien über hervorragende Voraussetzungen zur Entfaltung des ökonomischen Potentzials in den Bereichen Grafik, Film, Architektur, Sound-Design oder Online-Games und eine weltweit viel beachtete Kreativszene.

Wiens Erfolgs-ABC: Automotive, Biotech, Creative Industries!

Ein weiteres Projekt zur Realisierung der „Vienna Region" ist der Automotive Cluster

Das ist die Zukunft – mit dem Handy Parkgebühren zahlen.

Der Klima-Wind-Kanal des Automotive-Clusters „Vienna Region" dient zum Testen von Schienenfahrzeugen.

Vienna Region, eine gemeinsame Initiative von Wien und Niederösterreich. Der Schwerpunkt liegt hier in der Verknüpfung von Verkehrsinfrastruktur, Logistik und neuen Ansätzen für die Mobilität. Eines der Kernstücke: das Technologiezentrum Paukergründe im 21. Bezirk. Hier wird mit niederösterreichischer Beteiligung ein neues Technologie- und Gründerzentrum errichtet. Konkret wurde mit dem Bau des Klima-Wind-Kanals zum Testen von Schienenfahrzeugen bereits begonnen. Auch beim Parken bleibt Wien nicht stehen. Als eine der ersten Städte der Welt plant Wien ab Mitte des kommenden Jahres, das Kurzparken mittels Handy zu ermöglichen. Der elektronische Parkschein wird dann durch eine SMS an eine bestimmte Rufnummer aktiviert. Darin müssen die beabsichtigte Parkdauer und das Kfz-Kennzeichen (falls bei der Registrierung nicht bekannt gegeben) enthalten sein. Technologiepartner der Stadt Wien beim Projekt m-parking sind Siemens und die mobilkom austria. Bei erfolgreichem Abschluss der derzeit laufenden Testphase sollte es im Sommer 2003 möglich sein, die Parkgebühren in den Wiener Kurzparkzonen per Handy zu bezahlen.

Information:

Mehr dazu unter Tel: 01/960 90 oder www.wiennovation.at

multimedia reader .at

Visualisierung - Montageanleitungen als 3D-Animation

Sicherlich haben Sie schon mal ein Möbelstück gekauft, welches Sie dann zu Hause noch selbst zusammen bauen mussten. Und unter Umständen haben Sie dann eine Montageanleitung in Händen gehalten, die Ihnen auch nicht wirklich weiter geholfen hat. Die paar Skizzen, die sich auf dem Papier befinden, haben mit dem von Ihnen gekauften Möbelstück keine große Ähnlichkeit. Ärger ist vorprogrammiert.

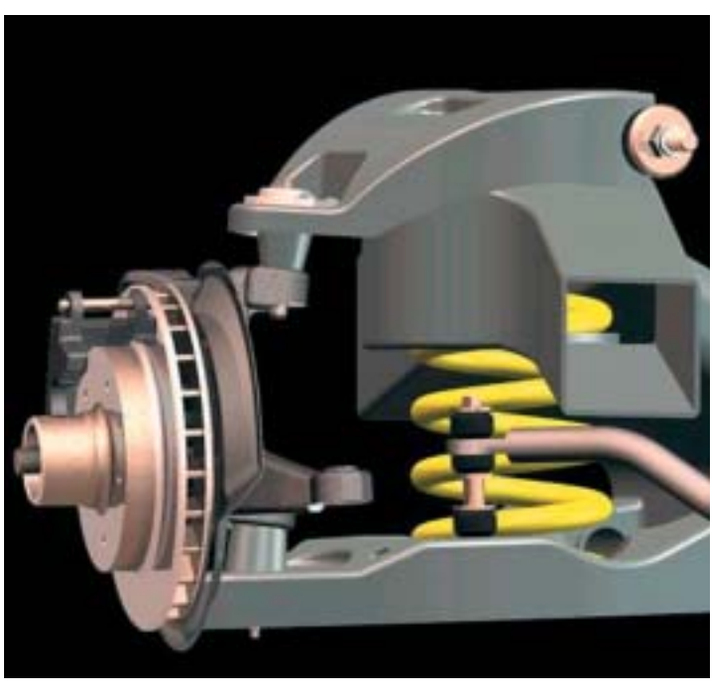
Christian Henner-Fehr

Dabei könnte die Anleitung zum Zusammenbauen auch auf CD beigefügt sein und als 3D-Animation zur Verfügung stehen. Was heute noch recht selten ist, dürfte in ein paar Jahren Standard sein. Davon ist zumindest Thomas Filler überzeugt, Chef des in Hörbranz in Vorarlberg beheimateten Unternehmens Atelier Filler (www.atelier-filler.at). „Architekten, Raumausstatter oder Lichtdesigner werden nicht mehr den Zeichenstift benutzen, sondern über die entsprechende Software auf ihrem Laptop verfügen. Mit Standardtools ausgestattet können sie ihren Kunden am Bildschirm zeigen, wie sich etwa eine andere Wandfarbe auf die Atmosphäre in ihrem Wohnzimmer auswirkt", so Filler. Montageanleitungen dürften dann kein Problem mehr sein, ist er überzeugt

Was früher mühsam erklärt oder gezeichnet werden musste, kann heute bildhaft dargestellt werden. Durch diese Verbildlichung lassen sich schwierige Sachverhalte deutlicher, übersichtlicher und damit auch überzeugender darstellen. Möchten Sie etwa zeigen, wie sich bei Ihrem Produkt einfach die Batterien austauschen lassen, werden Sie dies mittels 3D-Darstellung sehr viel eher verständlich machen können als mit einem Prospekt, den der Kunde nach zwei Monaten eh nicht mehr finden wird.

Immer häufiger werden hochkomplexe Produkt- und Prozessplanungen nur noch am Computer durchgeführt. In der Modellierung von Prozessabläufen entstehen künstliche, computergenerierte Welten, die es dem Menschen erlauben, seine in der realen Welt geübten Sinneswahrnehmungen auch in der Modellwelt zu verwenden. Anstatt die auf Plänen und Skizzen entwickelten Produkte oder Prozesse mühsam in eine räumliche Welt zu übertragen, ist der Mensch so in der Lage, sich die Planungen 1:1 im Modell anzusehen und die Sinnhaftigkeit seiner Überlegungen sofort zu erkennen.

Unter Visualisierung verstehen wir also mehr als die reine Illustration von etwas. Als „Urmutter" von Multimedia geht es hier um die Darstellung und Aufbereitung komplexer Inhalte auf der bildlichen Ebene. Zeigen und erklären lassen sich so nicht nur Produkte, sondern auch Prozesse. Ein Beispiel dafür sind die am Computer generierten Wettermodelle, die die zur Verfügung stehenden Daten visuell umsetzen. Mit der Hilfe von Geo-Informationssystemen (GIS) lassen sich raumbezogene Daten und ihre Beziehungen erfassen, analysieren, modellieren beziehungsweise visualisieren. Zum



Einsatz kommen diese Anwendungen in allen Bereichen, in denen Daten mit Raumbezug zur Verfügung stehen, also etwa dem Umweltschutz, der Landschaftsplanung oder der Geologie.

Für Thomas Filler, der seinen Kunden schon seit Jahren Visualisierungen in den verschiedensten Formen anbietet, ist jedes Produkt eine Herausforderung. „Am Anfang geht es vor allem um die Zieldefinition, also für welche Zielgruppe soll das Produkt sein und welche Informationen und Inhalte sollen rüberkommen", erklärt der Vorarlberger. „Die meisten wissen mittlerweile ganz genau, was sie wollen, andere haben noch keine genauen Vorstellungen. Aber dann müssen wir das halt zusammen erarbeiten", fährt Filler fort. Sind diese Punkte geklärt, entwickelt Filler für seine Kunden ein erstes grobes Storyboard, das er mit ihnen durchgeht, bevor es dann an die Feinplanung geht. „Wir bemühen uns, ein möglichst detailliertes Storyboard zu entwickeln, damit es später in der Produktionsphase keine Probleme mehr gibt", erläutert Filler seine Vorgehensweise.

Natürlich bremst die derzeitige wirtschaftliche Lage die Unternehmen in ihren Aktivitäten. „Die Firmen möchten keinen Fehler machen und möglichst kein Risiko eingehen", erzählt Filler. Da die Produktion von beispielsweise 3D Animationen sehr teuer ist, komme es auch auf eine ausgefeilte Cross Media-Strategie an, damit sich die Herstellung überhaupt lohne, kommt Filler auf einen wichtigen Aspekt zu sprechen. „Grundsätzlich sehen die Firmen aber mittlerweile ein, dass sich komplexe Dinge oder Strukturen so viel besser darstellen lassen," ortet Filler einen allmählichen Sinneswandel bei den Unternehmen. „Ein wichtiger Aspekt ist dabei, dass der emotionale Eindruck beim Kunden viel stärker ist als beim Betrachten eines Bildes oder beim Lesen eines Textes," fügt Filler hinzu und kommt noch auf einen anderen wichtigen Punkt zu sprechen. „Die Identifikation ist bei der visuellen Darstellung viel größer. Wenn ich meine Küche am Bildschirm abgebildet sehe und nun direkt mitverfolgen kann, wie sich das Erscheinungsbild durch den neuen Einbauschrank verändert, kann ich mich ganz anders auf das Produkt einlassen," so Filler.

Immer öfter werden wir also in Zukunft komplexe Abläufe und Produkte auf diese Weise erklärt bekommen. Auch der multimediareader nimmt sich dieses Themas an und widmet seine nächste CD-ROM dem Thema Visualisierung. Informationen dazu finden sich unter www.multimediareader.at

Monitor THEMENVORSCHAU

AUSGABE April

- Betriebswirtschaftliche Standardsoftware/ERP
- SAP & Partner

Erscheinungstermin: 1. April 2003
Redaktions- und Anzeigenschluss: 10. März 2003

SONDERAUSGABE Hardware

- Aktuelle Hardwaretrends mit Anbieterübersicht- PDA, Notebooks, Server, Monitore, Grafikkarten, Scanner, Drucker, Netzwerk, Storage, USV

Erscheinungstermin: 28. April 2003
Redaktions- und Anzeigenschluss: 7. April 2003

AUSGABE Mai

- Business Intelligence: Data Warehouse, Data Mining, OLAP, u.a. - CRM
- Marktüberblick: Scanner

Erscheinungstermin: 5. Mai 2003
Redaktions- und Anzeigenschluss: 14. April 2003

AUSGABE Juni

- Informationsmanagement: DMS, Content Management, Archivierung u.a.
- Marktüberblick: Multifunktionsgeräte

Erscheinungstermin: 2. J uni 2003
Redaktions- und Anzeigenschluss: 12. Mai 2003

KONTAKT: Tel. 01/ 740 95-410, Fax. 01/ 740 95-425, office@monitor.co.at, http://www.monitor.co.at

e-commerce Plattformen - Betreiber überfordert ?

Mit der Professionalisierung der e-commerce-Anwendungen drängen sich immer mehr Dienstleister zwischen Händler und Konsumenten. Mehr Kundenfrequenz, mehr Umsatz und mehr Sicherheit werden versprochen. Auf der Sollseite steht jedoch, dass Handelsvermittler, e-commerce-Agents und Mall-Betreiber es für den Konsumenten schwierig machen, die Grenzen der einzelnen Shops zu erkennen und herauszufinden, wer eigentlich der Verkäufer ist, wer für Lieferung und Geschäftsabwicklung haftet und wo Schäden reklamiert werden können. Auch das Rücktrittsrecht kann geschmälert werden, wenn nicht beim Verkäufer, sondern beim Vermittler storniert wird und man erst nach Ablauf der Rücktrittsfrist auf den Irrtum aufmerksam gemacht wird.

22 Shopping-Malls bieten ihre Vermittlungsdienste an, Grund genug eine der bekanntesten Shopping-Malls, die der Telekom AG genauer zu analysieren. Unter shoppingzone.at verspricht die Mall alles von Buch bis Wäsche anzubieten. Tatsächlich finden sich nur wenige Geschäfte, e-rating hat 28 dieser Shops genauer analysiert. Mit ernüchterndem Ergebnis. Abgesehen davon, dass man sich beim Einkauf bei einem Shop gleich für alle Anbieter identifizieren muss, scheint der Begriff „e-commerce-Gesetz" ein Fremdwort bei Mall und vielen Shopbetreibern zu sein. Im Schnitt wurden bloß 428 Punkte erreicht, gerade 5 Shops können als e-commerce-konform angesehen werden. Auch der Vertragspartner ist für den Konsumenten nicht genügend klar erkennbar. Wenig vertrauenswürdig.

Nunmehr sind 88 Multimediashops bewertet, davon sechs neue. Diese sind bloß durchschnittlich, keiner der neuen Shops schaffte es in die TOP- oder FLOP-5.

Einen besonderen Schmäh erlaubte sich der Multimedia-Anbieter „Sepp Communication" aus Deutschland. Das Rücktrittsrecht wurde den Konsumenten abgesprochen, da man als „Spezialversand beim angesprochenen Bestellerkreis von Fachkompetenz ausgeht". Dies wäre eindeutig gesetzeswidrig, sicherheitshalber wurde noch ein Verweis aufs e-commerc-Gesetz untergebracht und damit die Formalalansprüche erfüllt. Alles klar? Offensichtlich hofft der Betreiber, dass die Konsumenten genügend verwirrt, den Rücktritt meiden. Unser Tipp: Einkauf meiden. Es gibt bessere Alternativen.

Detaillierte Informationen zu den Shops finden sich unter www.e-rating.at.

Aktuelle Multimediashops-Auswertung Online:
http://e-rating.at/php/exklusiv_auswertung.php?question=MONITOR-MULTIMEDIA

TOP-5 Multimedia

1	2	3	4	5
www.powerplay.at	www.printbox.co.at	www.primus-online.at	www.ottoversand.at	www.conrad.at
Powerplay, A-1060 Wien	Clemens Morawetz A-1160 Wien	Primus-Online E-Commerce Services GmbH A-1090 Wien	Otto Versand GmbH A-8020 Graz	Conrad Electronic GmbH & Co.KG A-4600 Wels
Ratingwert: 580	Ratingwert: 580	Ratingwert: 567	Ratingwert: 566	Ratingwert: 563

FLOP Multimedia

84	85	86	87	88
www.shoppingzone.at/Zope/OTF/Malls/14/Merchants/12125/Shops/12235/home	www.austrosat.at	www.redzac.at	www.montevideo.at	www.einfachbilliger.cc
Faustik Peter A-1100 Wien	AustroSat Satellitentechnik A-7091 Breitenbrunn	Funkberaterring reg. GmbH, A-2362 Biedermannsdorf	Montevideo Handels GmbH, A-9020 Klagenfurt	KAUFSHOP Handelsgesellschaft m.b.H., A-1010 Wien
Ratingwert: 385	Ratingwert: 373	Ratingwert: 365	Ratingwert: 360	Ratingwert: 100

Ausgewertet wurden 88 Shops zum Thema Multimedia. Analysiert wurden die rechtlichen Basiskonditionen, Kundenfreundlichkeit, Zahlungsmöglichkeiten und Bezugskonditionen.
Ratingkategorien: 471 und mehr vertrauenswürdig, 470 - 351 mangelhaft, 350 und darunter: nicht vertrauenswürdig (maximal 615 Punkte konnten erreicht werden)
Nicht im Ranking, da (noch) kein Shop: www.cosmos.at und www.mediamarkt.at
Alle Webshops online: e-rating.at Ein Service der ARGE DATEN. - Aktuelle Auswertung Online: http://e-rating.at/php/exklusiv_auswertung.php?question=MONITOR-MULTIMEDIA

Bereits in der letzten Wintersaison ging das Intersport Rent Web Portal (www.intersportrent.at) online, das inzwischen auch mit dem Österreichischen Staatspreis für Multimedia und e-Business ausgezeichnet worden ist. Realisiert wurde das Projekt von der Salzburger Agentur Prokom Internet-Marketing GmbH (www.prokom.com).

Buchungsplattform für Wintersportausrüstung

Intersport Rent Österreich verwendet die neue Buchungsapplikation als zusätzlichen Vertriebskanal. Folgende Statistik verdeutlicht den Beweggrund: 48% der Europäischen Interneuser verwenden das Internet als Hauptinstrument zur gesamten Urlaubsplanung. Für die kommenden Jahre werden die Online-Buchungen von touristischen Dienstleistungen sogar mit 62% prognostiziert.

Der gesamte Webauftritt ist in die drei Hauptbereiche unterteilt.

- Intersport Rent Information: Zentrale Information über das Unternehmen, die Leistungen stehen im Vordergrund.
- Intersport Rent Online Reservieren: Die Buchungsplattform ist das Herzstück des Web-Auftritts.
- Intersport Rent Mitglieder: Ein abgeschlossener Bereich für alle Intersport-Händler Österreichs.

Die Buchungsapplikation

Das Herzstück des Webauftrittes, neben der Grundinformation über Intersport Rent und seine Mitglieder, stellt die Buchungsapplikation dar. Ziel war die Schaffung eines effizienten Reservierungssystems für die Vorreservierung von Wintersport-Ausrüstung. Zielgruppen für die Nutzung dieser Applikation bilden sowohl Endkunden (B2C), sowie die Intersport Stadtgeschäfte (B2B), Tourismusbetriebe und Touroperatoren (B2B).

Über verschiedene Selektionskriterien gelangt der User in das gewünschte Bundesland, den Wintersportort oder die Skiregion. Nach der Auswahl der gewünschten Region, beginnt der eigentliche Reservierungsprozess. Mit Hilfe intelligenter Formulare wird die gesamte Datenerfassung abgewickelt.

Die sogenannte *Recommendation-Engine* versteht sich als interaktiver Berater für den Kunden. Mit dessen Hilfe wird dem Benutzer, automatisch und dialogbasierend, die für ihn geeignete Wintersportausrüstung empfohlen. Über eine sogenannte *Authentication-Engine* werden sämtliche Daten der Kunden in einem persönlichen Benutzerkonto gespeichert. Somit entfallen lästige Doppeleingaben und ein nachträgliches Ändern der Reservierung wird ermöglicht. Bei der Vorreservierung muss der Kunden eine Anzahlung leisten. Diese erfolgt über eine geschützte Verbindung (SSL/secure socket layer) über Kreditkarte (SET/Secure electronic transaction). Durch die Nutzung einer offenen, XML-kompatiblen Datenbankarchitektur ist eine Anbindung von externen Systemen wie etwa Chipkarten-Schreib-/Lesegeräten, Verleihsoftware jederzeit möglich.

Der ausgedruckte Voucher dient als Reservierungsbestätigung beim Abholen der Wintersportausrüstung. Der auf dem Ausdruck integrierte Barcode dient der Verleihstelle als offizieller Verleihschein. Für den Kunden verringert sich dadurch der Verleihvorgang vor Ort, da er alle benötigten Daten bereits bei der Vorreservierung übers Internet bekannt gegeben hat.

Das Content-Management-System

Alle Bereiche der Website können mit Hilfe des Content-Management-Systems online, per Webbrowser selbständig und ohne große technische Vorkenntnisse gewartet werden. Auf Grund der Benutzerart sind nur jene Bereiche administrierbar, die für Benutzergruppen freigegeben werden.

Das System basiert auf einer Open Sorce-Lösung. Es läuft auf einem Apache-Server und verwendet MySQL als Datenbank. Als Programmiersprache wird PHP verwendet. Das System setzt Linux (oder ein ähnliches Unix System) als Grundlage voraus.

Es läuft auf den gängigsten Browser Versionen und verzichtet zugunsten der Kompatibilität fast vollständig auf ladeintensive Techniken wie Flash. Somit ist das System auf allen Plattformen lauffähig. ❑

„Preiswürdig"

Das Intersport Rent Web Portal (www.intersportrent.at) wurde im Rahmen der ifabo 2002 in Wien mit dem Österreichischen Staatspreis für Multimedia und e-Business ausgezeichnet.

Die Fachjury prämierte das Webportal und Buchungssystem des österreichischen Marktführers „aufgrund der direkten und effizienten Online-Abwicklung eines komplexen Geschäftsprozesses", welcher sowohl Endkunden (B2C) als auch Shops und Tourismusbetriebe (B2B) in seine hohe Funktionalität zu integrieren vermag.

Der Staatspreis wird vom Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit vergeben und prämiert Produkte, Lösungen und Anwendungen, die sich durch einen besonderen Nutzen für Anwender und ihren besonderen Geschäftswert auszeichnen.

Trend zu .NET und UML: Zum zwölften Mal veranstaltete die SIGS-DATACOM vom 20. bis 24. Januar 2002 die Konferenz und Ausstellungsmesse OOP 2003, Objekt-Orientiertes Programmieren, im International Congress Center München. Mit rund 1400 Teilnehmern stagnierte die Veranstaltung auf hohem Niveau, beherrschende Themen waren .NET in der Praxis und modellgetriebene Systementwicklung.

Achim Scharf

Die OOP 2003 war wieder der Treffpunkt für 1400 Softwareentwickler (Foto Achim Scharf)

OOP 2003 in München

Einer der größten Deals der Softwarebranche ging vor der OOP 2003 über die Bühne, denn am 6. Dezember 2002 gaben Rational (Hersteller von Software-Entwicklungstools wie Rational Rose) und IBM eine formale Fusionsvereinbarung bekannt. Danach soll IBM das Aktienkapital von Rational zu einem Gesamtpreis von etwa 2,1 Milliarden US-Dollar übernehmen. Am 22. Januar 2003 stimmten die Rational-Aktionäre der Fusion zu, die innerhalb des ersten Jahresquartals abgeschlossen sein soll. Laut den Marktforschern von IDC setzen 98 Prozent der Fortune-100-Unternehmen einschließlich IBM Tools von Rational ein.

Der Markt für Anwendungsentwicklungstools soll von 9 Milliarden Dollar in 2002 auf 15 Milliarden im Jahr 2006 wachsen und bietet nicht nur von dieser Seite interessante Perspektiven, sondern „diese Tools sind auch ein wesentlicher Aspekt in unserer Strategie des E-Commerce on Demand", unterstreicht IBMs Software-Chef Steve Mills.

Um Befürchtungen entgegen zu treten, Rational werde von IBM in eine bestimmte Richtung gedrängt, nutzte CEO Mike Devlin die OOP 2003 zu einer Klarstellung. „Wir beabsichtigen, Microsoft Technologien, insbesondere die .NET-Plattform, auch weiterhin zu unterstützen. Wir waren ein früher und sehr engagierter Verfechter der .NET-Entwicklungsplattform und mit der Einführung von Rational XDE Professional das erste Unternehmen, das integrierte visuelle Modellierung für .NET anbieten konnte. Daher planen wir, die Entwicklung und Evolution von Tools zur Integration und Erweiterung der Entwicklungsumgebung Visual Studio .NET auch künftig fortzusetzen. Wir werden auch das gesamte Portfolio an Lifecycle-Entwicklungstools weiter führen. Dazu zählen sämtliche Lösungen für Anforderungsanalyse, visuelle Modellierung und Entwicklung, automatisches Testen, Projektmanagement, Softwarekonfigurations-Management und konfigurierbare Prozess-Frameworks."

.NET setzt sich durch

Anfang 2000 stellte Microsoft unter dem Namen NGWS (Next Generation Windows Services, heute .NET) eine weit reichende Strategie für eine Reihe von technologischen Facetten vor, welche die Entwicklung insbesondere von Web-Anwendungen vereinfachen sollen. Microsofts Component Object Model (COM) ist Dreh- und Angelpunkt der Portierung auf das .NET-Framework. Alle „Codeportionen" einer COM-Komponente können nach .NET portiert werden. .NET Compiler übersetzen Sourcecode nicht direkt in Maschinencode, sondern in die Microsoft Intermediate Language (IL). Die Philosophie der .NET Plattform ist, dass eigentlich alle Compiler für .NET-Sprachen (C#, VB.NET, Jscript.NET, aber auch andere Sprachen wie Eiffel#, ML usw.) nicht mehr direkt ausführbaren Maschinencode erzeugen, sondern IL-Code. Eine Ausnahme stellt lediglich C++ dar. Die Übersetzung erfolgt Just-in-Time (JIT), d.h. meist erst wenn eine Methode während des Anwendungslaufs aufgerufen wird. Die .NET Common Language Runtime (CLR) bietet dafür mehrere JIT-Compiler, die Maschinencode unterschiedlicher Güte liefern bzw. zu verschiedenen Zeitpunkten aufgerufen werden. Auch eine Vorübersetzung von IL-Code bei der Installation auf der Zielmaschine ist möglich. Die JIT-Übersetzung ist darüber hinaus sehr schnell (Größenordnung mehrere MB Maschinencode pro Sekunde).

Rationals CEO **Mike Devlin** unterstützt weiterhin .NET (Foto Achim Scharf)

Für zwei namhafte Unternehmen, die Münchener Rückversicherungsgesellschaft AG und die REAL I.S. Immobilienfonds AG, entwickelt die sdm AG (Teil der Cap Gemini Ernst & Young-Gruppe) Systeme auf Basis von .NET. „Beide Kunden hatten bereits in den Jahren 2000 und 2001 unternehmensweit die strategische Entscheidung für .NET gefällt, obwohl zu diesem Zeitpunkt nur Betaversionen des Frameworks und der Entwicklungsumgebung verfügbar und aufgrund mangelnder Referenzprojekte sowie fehlender Einschätzungen die Risiken für die neue Technologie hoch waren", betonte Seniorberater Harald Haller.

Für das Internet-Risikobewertungssystem MIRA der Münchener Rück entsteht in einem Team von bis zu 10 Mitarbeitern ein internationalisiertes, integriertes Pflegesystem mit Datenbank-Pflege, Dokumentenmanagement inklusive Verschlagwortung und

umfangreicher Office-Integration sowie Workflow-Unterstützung. Das für die REAL I.S. entwickelte System LEONARDO bildet die Kernprozesse des Unternehmens zur Abwicklung aller Geschäftsvorfälle während der Fondslaufzeit ab. Nach der Einführung steht es heute allen Mitarbeitern für die tägliche Arbeit zur Verfügung und wird derzeit weiter entwickelt. Eine wichtige Anforderung war die starke Integration von Microsoft Office und die Verwendung des Active Directories zur Benutzerrechteverwaltung. LEONARDO entstand in einem Team aus bis zu 14 Mitarbeitern im Zeitraum von Mai 2001 bis Februar 2003. Beide Projekte wurden vollständig in C# realisiert.

Im Vergleich zwischen Java (J2EE) und .NET sieht Haller viele Parallelen, wobei sich die Vor- und Nachteile des Funktionsumfangs in etwa aufheben. „So gibt es Vorteile für Java beim Funktionsumfang von Swing in Vergleich zu .NET, dafür Effizienzvorteile bei der Erstellung von Web-Clients oder Webservices zugunsten von .NET, da ihre Erstellung durch die Entwicklungsumgebung umfassend unterstützt wird. Wichtiger Pluspunkt von Java ist, dass sich der Einsatz von J2EE in vielen Projekten bewährt hat. .NET war vor mehr als einem Jahr noch echtes Neuland, hat sich mittlerweile aber etabliert“, stellt Haller fest.

Aus der Erfahrung der beiden Projekte ist .NET nun auch für größere Vorhaben reif, meint Haller. „Wir haben keine Probleme im Betrieb bei Performanz und Stabilität bzgl. Last und Verfügbarkeit festgestellt. Das .NET Framework bietet eine gute Basis für die Entwicklung, trotzdem sind Erweiterungen des Frameworks und die Erstellung einer Infrastruktur mit Basiskomponenten gerade für größere Projekte sinnvoll. Beim konkreten Einsatz empfehlen wir, frühzeitig eine Referenzarchitektur zu entwerfen und zu erproben sowie die Entwicklungsprozesse klar zu definieren. Ansonsten ist der Aufwand mit dem bei der Entwicklung mit J2EE vergleichbar, sobald die Kinderkrankheiten beseitigt sind und stabile Komponenten von Drittherstellern in größerem Maße zur Verfügung stehen. Einsparungen lassen sich bei der Erstellung von Web-Anwendungen, Webservices und bei der Integration von Microsoft Produkten erzielen“.

Trend zu Modellen

Mit der Model Driven Architecture (MDA) erarbeitet die Object Management Group (OMG) derzeit einen Standard, mit dem sich Architektur und Eigenschaften eines zu erstellenden IT-Systems unabhängig von einer konkreten Plattform und Ablaufumgebung beschreiben lassen. Entsprechend waren diesem Thema mehrere Keynotes und Sessions gewidmet. Richard Huber, Chef der Freiburger Interactive Objects Software, bezeichnete in seiner Keynote die MDA gar als Überlebensstrategie für die Systementwicklung schlechthin.

.NET war einer der Schwerpunkte der OOP 2003 (Foto Achim Scharf)

Richard Hubert, Chef der Interactive Objects Software, plädiert für konsequenten Einsatz der MDA (Foto Achim Scharf)

MDA bietet Definitionen und eine Strategie zur Formulierung von Softwaremodellen auf Basis der Universal Modeling Language (UML) in der Version 2.0 sowie XML als Format für Geschäftsprozesse. Hierbei wird die Trennung der Spezifikation der Systemanforderungen von der Spezifikation der Implementierung in einer bestimmten Technologie angestrebt. Motivation hierfür ist die unterschiedliche Änderungsgeschwindigkeit von Geschäftsanforderungen und Technologie. Zur Betrachtung eines Systems definiert MDA drei verschiedene Viewpoints: Der Computation independent viewpoint konzentriert sich auf die Funktionsweise des Systems unter Vernachlässigung der technischen Details; der Platform independent viewpoint sieht die Darstellung technischer Details ohne spezielle Eigenschaften einzelner Plattformen vor; der Platform specific viewpoint zeigt das System mit allen Details für die jeweils gewählten Plattform.

Generell unterstützt MDA verschiedene Plattformen wie Batch, Dataflow oder Object als generische Typen; CORBA oder J2EE als Techologie-spezifische Typen sowie Iona Orbix, BEA WebLogic Server oder .NET als Hersteller-spezifische Typen. „Die Standardisierung ist ein fortlaufender Prozess und noch lange nicht abgeschlossen. Deshalb kann es nicht verwundern, dass noch einige wichtige Fragen unbeantwortet sind. Hierzu gehören die Modell Versionierung, eine Standardisierung der Transformationen oder auch der Austausch von Modellen zwischen verschiedenen Tools“, stellt Thomas Koch von IO Software fest.

Trotz dieser offenen Fragen könne das MDA-Konzept schon heute gewinnbringend angewendet werden. In einem größeren Projekt der DB Bauspar AG konnte die hohe Effizienz bereits innerhalb der ersten Iterationsphasen unter Beweis gestellt werden: „Mit dem MDA-Ansatz wird ein generativer Anteil von mindestens 40 Prozent erreicht und die Erstellung der ersten funktionsfähigen Templates dauerte nur wenige Wochen“, bestätigte Jochen Reckziegel, Leiter der Softwareentwicklung bei der Deutschen Bank Bauspar AG.

Weiterer Vorteil - durch die systematische Anwendung des MDA-Tools ArcStyler ließen sich je nach Architekturkomponente zwischen 40 und 100 Prozent Code automatisch erzeugen. Allerdings wurde MDA nicht unbedingt akzeptiert, besonders aufgrund der Fixierung auf die UML. Hingegen setzt die Bewegung des Extreme Programming (XP) und agiler Softwareentwicklung auf einfache und pragmatische Lösungen. ❑

P2PLUS verbindet SAP & Co mit dem Morgen

XML als Schlüssel zur Zukunftssicherheit

Ein international erfolgreicher Konzern, der sich in einer rauen Branche täglich neu behaupten muss. Mitarbeiter und Standorte auf fast allen Kontinenten, dazu Software-Teillösungen von „selbstgestrickt" bis SAP, unterschiedlichste Systemstrukturen und die branchenspezifischen Anforderungen der papiererzeugenden Industrie. Doch selbst unter diesen komplexen Voraussetzungen schafft P2*plus* sozusagen „auf Knopfdruck" Ordnung im System, einheitliche Datenstruktur und mehr Effizienz, Schnelligkeit und Leistung. Zukunftssicher!

Deshalb entschieden sich drei Standorte der international agierenden Voith Paper Service Division bei der Anschaffung ihrer neuen e-ERP-Lösung für P2*plus* der AP-AG.

Das „Geheimnis" für den Erfolg von P2*plus* ist die konsequente Internet- Orientierung, die man bereits bei der Entwicklung berücksichtigte, noch lange, ehe andere Anbieter die Wichtigkeit von web-basierenden Anwendungen erkannten. Daher ist P2*plus* auch technologisch einige Jahre voraus. Durch die enge Zusammenarbeit mit Microsoft basiert P2*plus* bereits heute auf der MS.NET-Plattform, wodurch die Entwicklungen auf dem IT- und Internet-Markt bereits vorweggenommen werden. Die XML-Technologie, das „Esperanto im Internet", das von den unterschiedlichsten Programmiersprachen und Systemen „verstanden" und interpretiert werden kann, ist ein Garant dafür, dass sowohl ältere als auch zukünftige Entwicklungen und Lösungen mit P2*plus* kompatibel sind.

Das fortschrittliche ERP-System vereinfacht und beschleunigt daher sämtliche Prozesse - ob im kleinen Mittelbetrieb oder im internationalen Konzern wie z.B. bei Voith Paper Service Division. Effizienz, einfache Bedienbarkeit für die Benutzer und vor allem ein absolut faires Preis-Leistungsverhältnis waren mit ein Grund, weshalb P2*plus* im Vorjahr von Microsoft aus 900 Lösungen zur „.NET-solution of the year" gewählt wurde.

AP

AP Automation + Productivity GmbH
Pummerinplatz 1
A- 4490 St. Florian
Tel. +43 / (0) 7224 / 20051 30
E-Mail: info@ap-gmbh.at
http://www.ap-gmbh.at

elmeg Kommunikationstechnik

elmeg ICT880

mit Daten- und Systemapplikationen

Das 64-Port-Konzept für ITK-Profis!

Wir stellen aus:
Halle 27
Stand D32
CeBIT
HANNOVER
12.-19.3.2003

Flexibler Ausbau bis 64 Ports:

- bis zu 16 digitale Amtskanäle
- bis zu 52 digitale Internkanäle
- bis zu 44 analoge Endgeräte
- bis zu 4 unabhängige TFE
- maximal 64 Ports in einem System
- vorbereitet für Modul S_{2M} (30 Amtskanäle)

modular INTEGRATION

Auch als Rack-Variante:

- optimale Systemintegration in 19"-Racks
- Patchfeld für strukturierte Verkabelung

- integrierter Ethernet-ISDN-Router (optional) mit:
  - Internet Access über DSL, Kabelmodem oder ISDN
  - IPSec-Filialkopplung und Firewall
  - TAPI und CAPI im LAN

Systemkomponenten/Teamlösungen

- elmeg DECT300
- elmeg CS290
- elmeg CS3x0

Info-Telefon: 06 62 - 66 48 48 48
oder 01 - 70 64 700
http://www.elmeg.de
E-mail: export@elmeg.de

Linux wird gleichberechtigt

HP und Partner betonen, dass Linux den gleichen Stellenwert wie andere Betriebssysteme hat: Wenn die Kunden Linux wollen, sollen sie es auch bekommen.

Andreas Roesler-Schmidt

Im Rahmen einer Linux-Roadshow wollte Hewlett Packard demonstrieren, welch hohen Stellenwert Linux unter den anderen Betriebssystemen für HP einnimmt. Über das enorme Interesse am Betriebssystem mit dem Pinguin zeigt sich HP Marketing Manager Elmar Furtenbach aber dennoch überrascht: „Der große Andrang hat uns doch überrascht. Wir mussten noch rasch zusätzliche Stühle holen." Schließlich nahmen 130 Besucher an der Veranstaltung teil.

Während Early Adopters seit 1993/94 mit Linux arbeiten, ist HP seit 1995 dabei. Aber spannend soll das Thema in den nächsten drei Jahren werden. „Wir befinden uns jetzt erst am Beginn des Tornados", meint Furtenbach. „Wurde Linux bisher in einzelnen Inseln wie in der Softwareentwicklung, in der Animation, und in den klassischen Linux-Domänen wie Firewalls und Webservern eingesetzt, kommt jetzt mit der Unterstützung durch die Applikationen der große Auftrieb."

In den nächsten drei bis vier Jahren sollen verstärkt Anwendungen wie ERP, CRM und Datenbanken unter Linux laufen. „IDC prognostiziert eine 30-prozentige Steigerung in den Linux-Investitionen. Durch den Auftrieb der Anwendungen werden diese 2005 neun Milliarden Dollar betragen." Linux werde sich nicht mehr auf „klassische" Einsatzgebiete wie Webserver (bereits 33 Prozent aller Webserver laufen unter Linux) und Firewalls beschränken.

Grund genug für HP, dem Open Source Betriebssystem eine entsprechende Bedeutung beizumessen. „Linux ist für HP absolut gleichberechtigt mit HP-UX, True 64 und Microsoft", versichert Furtenbach. „Unser Vorteil ist dabei, dass wir fertige Lösungen mit Hardware, Betriebssystem und Applikationen aus einer Hand anbieten können." So erreicht HP bei den Linux Servern auf Intel-Basis in Westeuropa einen Marktanteil von 43 Prozent.

Um die „Linux-fördernden" Applikationen anbieten zu können, geht HP Partnerschaften ein - etwa mit Oracle, die auch an der Linux-Roadshow teilnahmen.

„Linux ist für HP absolut gleichberechtigt mit HP-UX, True 64 und Microsoft." - **Elmar Furtenbach**, HP Marketing Manager

„Oracle und Linux sind ein Dreamteam", zitiert Alexander Weichselberger, Principal Sales Consultant bei Oracle, seinen obersten Chef Larry Ellison. „Wir setzen auch mit unserer internen IT auf Linux - ob das bei Software-Demos oder in unseren Finanz-Applikationen ist." Dementsprechend gerne unterstützt Oracle auch seine Kunden, wenn diese Oracles Software unter Linux nützen wollen. Die Frage des Betriebssystems sieht man beim Datenbankhersteller ähnlich wie bei HP: „True64, HP-UX, Windows und Linux sind für uns gleichwertig." Die Entscheidung hängt gänzlich davon ab, welches System der Kunde einsetzen will.

„Linux ist besonders bei personalisierten Websites stark, bei denen große Datenmengen bewältigt werden müssen", meint Weichselberger, auf die Frage, welche Unternehmen besonders bereitwillig auf das offene Betriebssystem umsteigen. „Bei Amazon zum Beispiel läuft bereits fast alles unter Linux."

Besonders stolz ist man bei Oracle darauf, der Linux-Community auch etwas zurückgeben zu können: Mit dem Cluster File System, Mitarbeit an Red Hats Advanced Server und Entwicklungen beim Memory Management will man Linux für den Enterprise Markt besser rüsten. Das gilt aber nicht bloß für technische Entwicklungen, sondern nimmt auch eine der großen Herausforderungen beim Unternehmenseinsatz von Linux in Angriff - den Support. So übernimmt Oracle für Red Hat den First Level Support, um auch unter Linux den Support eines Single Vendors bieten zu können. „Zur Open Source kommt Support, dann gibt es keinen Grund mehr, der gegen Linux spricht."

HP bietet gemeinsam mit Oracle ein Bundle bestehend aus ProLiant Server, Internet Application Server und Support von Oracle an. Der große Vorteil des Pakets: Sowohl Linux als auch Oracles Applikationen sind dabei in HPs Management Software OpenView integriert.

http://www.hp.com/austria/
http://www.oracle.com/at/

Computer Associates verstärkt Linux-Angebot

Zwölf neue Lösungen für verteilte und Mainframe-Umgebungen optimieren Verwaltung, Sicherung und Integration von Linux-Anwendungen

Computer Associates präsentiert zwölf neue Lösungen für Verwaltung, Sicherung, Integration und die Nutzung der Open Source-Technologie. Für verteilte und Mainframe-Umgebungen bietet Computer Associates neue Versionen von Unicenter Management für WebSphere, Unicenter Management Portal, eTrust Web Access Control und CleverPath Aion Business Rules Expert.

Für dezentrale Umgebungen stellt Computer Associates BrightStor ARCserve Backup-Agenten für Apache und MySQL zur Verfügung. Für Mainframe-Umgebungen gibt es neue Versionen von Unicenter Job Management Option und Advantage Computer Associates-Easytrieve.

Weitere Informationen unter http://www3.ca.com/Solutions/SubSolution.asp?ID=3279 sowie unter http://www3.ca.com/Solutions/eBusinessSubsolutions.asp?ID=3278

Forrester Research: Bestnote für Oracle CRM

Forrester Research hat Oracle in eine aktuelle Bewertung mehrsprachiger CRM-Umgebungen aufgenommen. In dieser Untersuchung erzielte Oracle ein Gesamtergebnis von 4,0 Punkten (von möglichen 5,0).

In dem Report vom Juni 2002 mit dem Titel „Making CRM Multilingual" bewertete Forrester-Analyst Charles Homs CRM-Anwendungen von verschiedenen Anbietern anhand von 96 Schlüsselkriterien im Hinblick auf Sprachfähigkeiten. Diese Kriterien wurden in einige übergreifende Kernbereiche zusammengefasst. Oracle punktete in zweien dieser Bereiche ganz oben auf der Liste: „current product multilingual capability" und „future development strategy". Inbesondere der Ansatz von Oracle, eine integrierte Technologie-Plattform anzubieten, war ein wesentliches Unterscheidungsmerkmal für die mehrsprachigen, multinationalen CRM-Anwendungen.

http://www.oracle.com

„Große Computerhersteller verzichten auf Floppy-Laufwerke." Diese Meldung zeigt deutlich den neuen Trend: Anwender bevorzugen neue mobile Speichermedien mit großer Speicherkapazität.

USB-Memory statt Floppy:
Mobil, sicher, hohe Datenkapazität

USB-Stecker macht Speicher mobil

Eine neue Generation von „Mobilen Speichermedien" wird zunehmend von Usern bevorzugt. Es handelt sich dabei um **USB-Memories**. Diese **USB-Stecker mit einer aufgesetzten Speichereinheit** haben eine Kapazität von beispielsweise 64 MB.

Diese Speicher werden an eine USB-Schnittstelle angesteckt und vom System als Wechseldatenträger erkannt. Der Transport in der Hosentasche ist unbedenklich und die robuste Bauart erspart kritische Situationen. Die Plug & Play Komponente holt sich den benötigten Strom aus der Schnittstelle.

Das Flash-Memory hat eine Datentransferrate von 5,9 MB/ Reader 12 MB. Bereits 1998 brachte die Firma Apple ihren iMac ohne Floppy-Laufwerk auf den Markt. Auch Dell hat jetzt angekündigt, dass ab März 2003 die Highend-PCs ohne Floppylaufwerk ausgeliefert werden sollen. Das Hauptanwendungsgebiet, die Rolle als Trägermedium für PC-Software, hat die Floppy ja bereits seit vielen Jahren an die CD-ROM abgegeben.

In diesem Zusammenhang berichten US-Medien auch von einem geänderten Kundenverhalten. Denn dem Anspruch eines modernen Wechselspeichers - hohe Speicherkapazität, hohe Mobilität, hohe Datensicherheit - kann die Floppy Disk, mit 1,44MB Fassungsvermögen und hoher Fehleranfälligkeit schon lange nicht mehr genügen.

Deshalb werden jetzt andere mobile Speichermedien mit großer Speicherkapazität bevorzugt, wie z.B. **USB-Memories**, die sehr robust, auch größerer Datenmengen mobil machen. Somit gibt es endlich auch für Multimedia-Files und Präsentationen einen komfortablen Datenträger.

USB 2.0 - Upgraden mit KSI

Die Annehmlichkeiten des USB (= „Universal Serial Bus") haben die Anwender in den letzten Jahren schätzen gelernt. Mit Version 2.0 ist dieses praktikable Bussystem jetzt auch für zeitgemäße Datenübertragungsraten geeignet.

USB-PCI Karte nach USB 2.0
Diese PCI-Einsteckkarte stellt auf der Vorderseite 2 USB-Buchsen Typ „A" zur Verfügung und zusätzlich auf der Rückseite eine Buchse Typ „A". Letztere dient zum Anschluss eines internen Busses (z.B. CD-ROM). Alle Ports entsprechen USB 2.0 mit einer maximalen Datenrate von 480 Mbps, sind aber auch abwärtskompatibel auf USB 1.0/1.1. Mindestsystemanforderung: IBM-kompatibel, Windows 2000/ME/XP, 32-Bit PCI-Slot, PCI Revision 2.2.

USB-PCMCIA Karte nach USB 2.0
Diese Einsteckkarte für den PCMCIA-Slot stellt 2 USB-Buchsen Typ „A" zur Verfügung. Sie entsprechen USB 2.0 mit einer maximalen Datenrate von 480 Mbps, sind aber auch abwärtskompatibel auf USB 1.0/1.1.

Ideal um Laptops und Notebooks auf den neuesten USB-Standard aufzurüsten oder zusätzliche USB-Ports zu gewinnen.

USB 4-fach Hub nach USB 2.0
USB-Hubs werden benötigt, um eine „Sternstruktur" des Busses aufbauen zu können und auch mehrere Geräte, die keine „Kaskadierungs-Port" besitzen, anschließen zu können. Der Hub hat 4 USB-Buchsen Typ „A", wo die Peripheriegeräte angeschlossen werden. Der Anschluss zum PC („Upstream-Port") erfolgt über eine Buchse Typ „B", wo ein A/B-Anschlusskabel (im Lieferumfang des Hubs bereits enthalten) angeschlossen wird. Der Hub ist „self-powered" (Stromversorgung über eigenes externes Netzteil) und kann daher auch kaskadiert werden.

Kontakt-Systeme Inter Ges.m.b.H.
A-1230 Wien, Richard-Strauss-Str. 39
Tel.: +43/(0)1/61096-0
E-Mail: ksi@ksi.at
http://www.ksi.at

Siemens hilft Start-Ups im Mobile Business auf die Sprünge. Die Hilfestellungen sind dabei umfassend, die Anforderungen an die Jungunternehmen ebenso. Siemens Mobile Acceleration (smac) bietet nicht nur Förderung als Investor, sondern auch viel Service.

Andreas Roesler-Schmidt

Förderung für mobile Anwendungen

Langsam aber sicher verabschiedet sich die Mobilfunkbranche von den einstigen Träumereien über Killerapplikationen. Realismus stellt sich ein: Es wird wohl eine Reihe kleinerer, nützlicher und kommerziell verwertbarer Anwendungen an die Stelle der großen „Killeranwendung" treten. Innovativen Start-Ups wird bei der Entwicklung dieser Anwendungen auf die Sprünge geholfen.

Um innovative Jungunternehmen mit Ideen für das Mobile Business zu fördern, hat Siemens vor zwei Jahren „Siemens Mobile Acceleration", kurz „smac" ins Leben gerufen. Im November 2002 wurde in Wien die neunte Repräsentanz weltweit eröffnet. Diese soll nun auch österreichische Unternehmensgründer mit innovativen Geschäftsideen beim Eintritt in den Mobilfunkmarkt unterstützen: Dazu bietet Smac Finanzmittel von bis zu einer Million Euro gegen eine entsprechende Minderheitsbeteiligung. Siemens Österreich unterstützt die vom Smac geförderten Unternehmen mit technischem Know-how sowie Marketing- und Vertriebskanälen. „In dieser Initiative erhalten Jungunternehmer lokale Betreuung mit Zugang zu einem weltweiten Innovationsnetzwerk", meint Franz Geiger, Vorstandsdirektor der Siemens AG Österreich. Neben Österreich betreibt das Smac Niederlassungen in China, Deutschland, Frankreich, Großbritannien, Irland, Italien und Schweden.

Das Feedback seit November ist groß: „Wir haben bereits über 300 Einsendungen erhalten", erzählt Gerhard Stappen vom Smac. „Rund 80 davon enthielten konkrete Ideen." Die eingesendeten Ideen werden vom Smac in einem ersten Screening gemeinsam mit dem Mobilfunkbereich von Siemens Österreich ausgewertet. Ist Marktpotential erkennbar, beginnt ein weiterer Evaluierungsprozess. Ein zweites Screening findet in der Smac-Zentrale in München statt. Hier müssen die Bewerber bereits Details zu ihren Projekten präsentieren.

Weltweit haben bisher acht Start-Ups der kritischen Prüfung standgehalten. Siemens förderte sie mit Finanzmittel zwischen 300.000 und 1,5 Millionen Euro und hält Minderheitsbeteiligungen. „Unser Anteil an den Unternehmen beträgt maximal 40 Prozent", sagt Stappen. „Wir wollen keine Tochterfirmen einkaufen, die unter Siemens-Logo arbeiten." Man sieht sich mehr als Inkubator denn als Investor: Daher umfasst die Förderung neben der Finanzierung auch allerlei Services: „Wir kümmern uns wenn nötig auch um die Infrastruktur und sorgen für Büroräume und die Ausstattung." Siemens Mobile Acceleration kümmert sich auch um Rechts- und Steuerfragen, berät in Human Ressources-Angelegenheiten, stellt die Buchhaltung und bietet Coaching und Networking. „Wenn die Unternehmen das benötigen, können sie auch das weltweite Vertriebsnetz von Siemens nützen. Für kleine Unternehmen ist das ein sehr großer Vorteil."

Mobile Ideen

Unter den Konzepten, die man sich im Smac näher angeschaut hat, finden sich einige Vorschläge mit eher technologieorientierten Lösungen: „Wenn es bereits einen Prototyp oder eine fertige Lösung gibt, ist das für Siemens interessant," meint Stappen. Ein Unternehmen hat einen Server für MMS-Lösungen eingereicht, der speziell für Businesskunden gedacht ist. Unternehmen können damit MMS-Meldungen an ihre Mitarbeiter senden. „Eine Versicherung könnte so Rich Content Informationen an ihre Außendienstler verteilen."

Auf den Namen „PhonePages" hört ein bereits gefördertes Projekt: Dieser am Markt bereits erhältliche Server verknüpft Telefonnummern mit Web-Content. Wer mit einem Mobiltelefon der dritten Generation die Rufnummer eines Unternehmens wählt, bekommt automatisch Web-Content auf das Handy-Display. „So könnte zum Beispiel eine Bank ihren Anrufern die Wartezeit verkürzen, in dem sie über aktuelle Produkte informiert", nennt Stappen Anwendungsmöglichkeiten. Da die Rufnummer bekannt ist, kann der übertragene Content auch zielgruppenspezifisch auf den Anrufer zugeschnitten werden. Ein skandinavischer Mobilfunkbetreiber hat die Anwendung bereits gekauft.

Zahlreiche Einreichungen drehen sich um Content-Plattformen für mobile Endgeräte. So zum Beispiel ein Personal Fitness Trainer. Der Anwender kann seine Fitness-Daten zentral auf einem Server verwalten und mit einem PDA synchronisieren. Nach dem Joggen kann der User seine aktuellen Puls-Werte und ähnliches direkt am PDA erfassen. Auf Basis dieser Informationen erhält er dann nach dem Abgleichen mit dem Server entsprechende Beratung.

Ein Server für Taxifunk-Meldungen soll es vor allem kleineren Taxi-Unternehmungen ermöglichen, ohne teuren Telefonzentralen auszukommen. Vom Handy aus gehen die Bestellungen an den Server, der die Taxifahrten direkt an mobile Endgeräte in den Taxis verteilt.

Projekte aus Österreich wurden bisher noch nicht umgesetzt. Von den 300 Einreichungen haben es aber 11 bis in die Zentrale nach München geschafft, wo sie derzeit noch in der zweiten Auswertungsrunde sind. Dennoch ermutigt Smac-CEO Dietrich Ulmer potentielle Kandidaten: „Wir hoffen, dass gerade in Österreich viele junge Unternehmer nützliche und gefragte Anwendungen in der mobilen Datenübertragung erkennen und sich mit ihrer Geschäftsidee an uns wenden."

Die Kriterien

„Grundvoraussetzung zur Förderung ist, dass die Projekte wirklich mit Mobile Business zu tun haben", mahnt Stappen Interessenten. „Wir hatten sogar eine Einreichung von einem Künstler, der sein Werk fördern lassen wollte. Auf die Frage, was es mit Mobile Business zu tun hat, antwortete er: Man kann das Bild mitnehmen." Das Projekt muss über einen erkennbaren Kundennutzen verfügen und innovativ sein - ein Produkt, das lediglich aus einem anderen Land kopiert wird, hat keine Chance auf Förderung. Von Vorteil ist es, wenn das Unternehmen bereits am Markt existiert und auch das Management schon vollständig ist. Hier kann aber auch das Smac Hilfestellung leisten. Die Projekte müssen ein Geschäftsmodell enthalten. „Die gute Idee alleine reicht nicht, es muss auch ein Konzept da sein, sie zu Geld zu machen." Das Smac fördert Unternehmen beim Markteintritt, nicht aber zur Expandierung.

„Mit dem Fokus auf das Mobile Business bei der Förderung stehen wir alleine da.", ist Stappen stolz. „Österreich ist für Venture Capital-Firmen zu klein, um sich zu spezialisieren. Bei Siemens können wir das machen, weil das smac weltweit agiert."

Gänzlich neu ist die Förderung von Unternehmen mit Ideen für mobile Anwendungen bei Siemens Österreich übrigens nicht: Gemeinsam mit dem Inkubator march.fifteen und T-Mobile (zu Beginn noch als max.mobil) hat Siemens im vergangen Jahr den T-Mobile Future Award ins Leben gerufen. Bewerber aus Schule und Universität waren ebenso wie Jungunternehmer dazu aufgerufen, ihre Ideen für Mobilfunkanwendungen in den Bereichen Anwendungen für Privatkunden und Anwendungen für Businesskunden vorzustellen. Die Förderung in dem Wettbewerb war freilich nicht so umfassend wie die Betreuung durch das smac. Immerhin konnten die Gewinner der Hauptpreise je 10.000 Euro einstreifen. Im Consumer-Bereich hat das Team „Topical" mit der Umsetzung eines über das Mobilfunknetz nutzbaren Babyphones mit Videoübertragung gewonnen. Im Business-Bereich konnte das Team „F&E" mit einer mobilen Business-Plattform für Außendienstmitarbeiter punkten. Inklusive einiger Anerkennungspreise an weitere kreative Ideen unter den 33 Einsendungen, etwa für ein Geisterfahrerwarnsystem, förderte T-Mobile die Ideenträger mit insgesamt 30.000 Euro. An eine Fortsetzung des Future Awards ist bei T-Mobile gedacht. „Allerdings wird der Wettbewerb nicht mehr dieselbe Form haben", erzählt T-Mobile Pressesprecherin Martina Zowak. „Wahrscheinlich hätten wir sonst dieselben Bewerber mit denselben Applikationen noch mal." An den Details der zukünftigen des T-Mobile Future Awards wird derzeit gerade getüftelt.

http://www.smac.siemens.de

„Ski Ticketing" per SMS und WAP

mobilkom austria und Skidata sichern mit A1 Ski Ticketing per SMS und WAP das Skivergnügen

Mit dem neuen Service entfällt für Ski- und Snowboard-Begeisterte ab sofort das mühsame Anstellen um den Skipass: Die Bezahlung erfolgt bargeldlos über die A1 Rechnung, die Bestellung ist auch über Internet möglich. Alles, was der Wintersportler dazu braucht, ist das Handy sowie einen der wiederverwendbaren Datenträger von Skidata wie die Swatch Snowpass, der Gore(S-Key)-Handschuh oder eine KeyCard im Scheckkartenformat (erhältlich an den Liftanlagen und in gut sortierten Sportfachgeschäften). Verfügt der User nicht über einen der genannten Datenträger, kann eine sogenannte A1 Ski Card (der Datenträger im Scheckkartenformat von A1) auf www.A1.net bestellt werden. Ist der Skipass gebucht, erfolgt die Abrechnung bequem über die A1 Rechnung.

Entscheidet sich der Wintersportler für das Bestellen via SMS, werden die Reservierungsdaten binnen 15 Minuten in das gewünschte Skigebiet übermittelt.

Neben dem Bestellvorgang über das Handy steht dem interessierten Wintersportler auch das Internet zur Verfügung - und zwar unter www.A1.net (im Bereich „Shopping"), www.my-skipass.com oder www.tiscover.com

HostProfis: Reseller-Produkte für Wiederverkäufer

Top-Technologien für EDV-, Webdienstleister und ISP-Anwärter

Hohe Performance, neueste Technologien und persönlicher Service - diese Eigenschaften des Internet-Service-Providers HostProfis sorgten u. a. für den ersten Platz in der Sparte Internet/Werbung beim Gewinn-Jungunternehmerpreis und für bislang mehr als 3000 zufriedene Hosting-Kunden.

Als Reseller der HostProfis wird die Möglichkeit geboten, selbst als Internet Service Provider aufzutreten. Die Verrechnung, der Kontakt, Support usw. geschieht direkt zwischen dem Reseller und dem Kunden. HostProfis ist im Hintergrund unter anderem für die technische Performance, Weiterentwicklung, Support mit dem Reseller verantwortlich und hält keinen Kontakt zum Endkunden Über eigene Online-Verwaltungstools im neutralen Design können Reseller und ihre Kunden die Accounts in Echtzeit managen, sowie Domainregistrierungen selbst über einen DNS Domain-Gateway in real-time durchführen. Sie sind somit komplett unabhängig. Stolz ist HostProfis vor allem auf die Möglichkeit den Resellern eigene virtuelle DNS-Server freizuschalten, um den Endkunden gar keine Möglichkeit zu geben, Kontakt mit HostProfis aufnehmen zu können. Dies geschieht nach dem Muster z.B.: dns1.resellerdomain.com, dns2.resellerdomain.com

Kunden von Resellern können folgende Einstellungen selbst verwalten: Mail-Boxen, Spam-Filter, Autoresponder, Webmail mit Adressbuch und vielen Features, Domain in Suchmaschinen eintragen, Eintrags- und Positionscheck in Suchmaschinen durchführen, Meta-Tag Generator, Mail-Weiterleitungen, Catch @ll, Subdomains intern/extern, mehrere FTP Zugänge einrichten, Verzeichnisse schützen, Passwort ändern, Fehlermeldung anpassen, MySQL Datenbanken u. PhpMyAdmin installieren, manuelle und automatische Datensicherungen durchführen, CronJobs ausführen, Speicherbelegung, Datentransfer, Zugriffsstatistik, Anlegen von Feedbackformularen, Gästebucher, Foren, Counter, uvm.

Um die Systeme zu testen, können Demo-Zugangsdaten per E-Mail angefordert werden:
reseller@hostprofis.com
http://www.hostprofis.at/reseller

Packeteer mit Westcon

Packeteer, Spezialist für Traffic-Management-Systeme, forciert durch einen Distributionsvertrag mit Westcon die Präsenz in Westeuropa.

Nach ähnlichen Verträgen betreffend Nordamerika und England erschließt sich Packeteer durch diese Vertragsunterzeichnung das gesamte Kundenpotenzial der Westcon Niederlassungen in Österreich, Belgien, Dänemark, Frankreich, Deutschland, Niederlande, Norwegen, Spanien und Schweden.

Die Produkte von Packeteer sind zentrale Managementlösungen, mit denen Unternehmen die Leistungsfähigkeit von Geschäftsapplikationen verbessern können, die über Weitverkehrsnetze und das Internet vertrieben werden. „Pkcketeers Traffic-Management-Produkte adressieren die steigende Nachfrage nach Lösungen, die die Performance von netzwerkbasierenden Applikationen verbessern und kontrollierte Bandbreitennutzung möglich machen," begründet Willem de Haan, Vice President Europe bei Westcon die Vereinbarung.
http://www.westcon.at

Rumba-Einsatz auf weiteren 1.500 Arbeitsplätzen

NetManage, Spezialist für Host-Zugriffs- und -Integrationslösungen, stattet die deutsche Sparda-Datenverarbeitung eG (SDV) mit weiteren Rumba-Arbeitsplätzen aus.

Aufgrund der positiven Erfahrungen mit der seit zwei Jahren eingesetzten NetManage-Lösung Rumba Mainframe Telnet Edition und Rumba Mainframe Edition für Citrix & WTS kauft die SDV zusätzlich 1.500 Lizenzen, um weitere 1.500 Arbeitsplätze auszustatten. Insbesondere die Einsparungen im IT-Bereich waren ausschlaggebend.

Die SDV, die ihre IT-Infrastruktur für die Kreditinstitute Sparda-Banken, PSD-Banken und netbank, zur Verfügung stellt, zieht nach zwei Jahren eine positive Bilanz: Durch die NetManage-Lösung konnte das Unternehmen wegen des geringeren Trainingsaufwands und der wenigeren Anfragen beim Support die Betriebskosten für die IT senken. Aufgrund dieses Erfolges baut der EDV-Dienstleister nun die Lösung aus.
http://www.netmanage.de

Adhaero Technologies nach Zentraleuropa

Adhaero Technologies, Anbieter im Bereich Dokumentensicherheit, wird in Deutschland ein Büro eröffnen und Zentraleuropa erschließen.

Das neue Büro wird für die Salesaktivitäten in Deutschland, Österreich, der Schweiz und den Niederlanden verantwortlich sein. Das Unternehmen zählt in den USA und Großbritannien zu den führenden Anbietern von Lösungen für die Dokumentensicherheit. Als erster Distributor in diesem Raum fungiert die ISP*D in München .

Das neue Windows-basierte Adhaero Doc bietet Verschlüsselung und Kontrolle für Microsoft Office-Dokumente und E-Mails während ihres gesamten Lebenszyklus und sorgt für einen umfassenden Post Delivery Schutz. Adhaero Doc weist Dokumenten (Word, PowerPoint, Excel) und E-Mails während der Erstellung in Microsoft Office oder Outlook digitale Zugriffsrechte zu und vermeidet so das derzeit vor der Verteilung der Daten erforderliche Umformatieren von Dateien oder Speichern von Dokumenten in Software von Drittanbietern. Die Sicherheitsmerkmale werden dem Dokument selbst und nicht der Festplatte oder einem Server zugewiesen, was bedeutet, dass keine Veränderung der Infrastruktur erforderlich ist.

Eine Testversion gibt es unter
http://www.adhaero.com

Glasfaser-PCMCIA für mobile Endgeräte

Microsens erweitert seine Produktpalette um einen PCMCIA-Glasfaseradapter.

PCMCIA-Adapter bringt Glasfaser direkt zum Notebook

Der neue Adapter bietet dem Anwender die Möglichkeit, Notebooks und andere mobile Endgeräte direkt mit Glasfaser-Anschlüssen auszustatten.
Moderne Kommunikationsdienste mit rapide wachsendem Bandbreitenbedarf erfordern zukunftsorientierte Vernetzungskonzepte. Dem klassischen Konzept der strukturierten Verkabelung steht ein aktueller Ansatz gegenüber, der sich die technische Überlegenheit der Glasfaser zunutze macht.

Beim Konzept des Fiber To The Desk (FTTD) wird die Glasfaser durchgängig vom zentralen Gebäudeverteiler bis in den Endbereich installiert. Zudem steigt mit zunehmender Mobilität auch die Bedeutung der Anbindung von Notebooks in unternehmensweite lokale Netzwerke. Mit der neuen PCMCIA-Netzwerkkarte mit Glasfaser-Anschluss können sämtliche Geräte mit einem PCMCIA 2.x kompatiblen Steckplatz direkt in glasfaserbasierende Netzwerke (FTTD) eingebunden werden. Die als Realport integrierte Karte zeichnet sich durch kompaktes Design aus. Durch den fest integrierten Glasfaseranschluss gibt es keine Probleme mit verloren gegangenen oder defekten Kabeladaptern. Der Netzwerkanschluss erfolgt über Duplex-Glasfasern wahlweise mit SC- oder ST-Steckverbindern. Bei Verwendung der Multimode-Glasfaser können im Vollduplex-Modus Entfernungen von bis zu 2km überbrückt werden.

Weitere Versionen der Karte sind auch für Monomode-Fasern mit Reichweiten von bis zu 60 km verfügbar. Der Adapter ist voll kompatibel zu IEEE 802.3u (100Base-FX). Mit den zum Lieferumfang gehörenden Treibern werden alle gängigen Betriebssysteme unterstützt.

http://www.microsens.com/de

HP: Technologiepartner bei UnitedLinux

Die UnitedLinux-Initiative hat den Beitritt von Hewlett-Pakkard als Technologiepartner bekanntgegeben.

Nach IBM und AMD ist Hewlett-Packard das dritte Industrieunternehmen, das sich als Technologiepartner der UnitedLinux-Initiative anschließt.

Ziel der im Mai 2002 gegründeten UnitedLinux-Initiative ist es, ein speziell auf den Server-Einsatz im Unternehmen zugeschnittenes Linux-System zu entwickeln. Die Technologiepartner werden unter anderem am technischen Beratungsgremium und dessen Ausschüssen teilnehmen und bereits im Vorfeld Zugriff auf neue UnitedLinux-Produkte haben. Darüber hinaus können sie im technischen Steuerungsgremium Verbesserungsvorschläge zum Ausbau von UnitedLinux unterbreiten und sich an gemeinsamen Marketing-Aktivitäten beteiligen.

Die Gründerunternehmen von UnitedLinux sind die Linux-Anbieter Conectiva S.A., The SCO Group, SuSE Linux AG und Turbolinux, Inc. UnitedLinux 1.0 ist das Basisbetriebssystem für Folgeprodukte, die von den vier Unternehmen mit zusätzlichen Funktionalitäten, speziellen Serviceangeboten und zu separaten Preisen vertrieben werden.

http://www.unitedlinux.com

Handy als Modeartikel

Siemens bringt das Handy als Modeartikel auf den Markt: „Xelibri" soll auch in Kaufhäusern und Modegeschäften verkauft werden.

Der „Kolibri" im Handy-Alltag: Siemens generiert die neue Handy-Linie „Xelibri" als Modeartikel

Die Marktsättigung bei Mobiltelefonen liegt in vielen Märkten bereits bei 70 bis 85 Prozent; die Branche braucht zusätzliche Impulse. Um dies zu erreichen, führt Siemens mobile eine völlig neue Produktkategorie ein, um damit Nachfrage für Zweit- und Drittelefone zu generieren.

„Xelibri-Produkte sind Modeaccessoires, mit denen man telefonieren kann. Die meisten Menschen lassen sich beim Kauf von Mobiltelefonen davon leiten, wie das Handy aussieht, und viele lassen sich auch gerne in der Öffentlichkeit damit sehen. Das Mobiltelefon hat also tatsächlich das Zeug zum Modeartikel, vergleichbar mit Armbanduhren, Handtaschen und Schuhen, dem entsprechend viele kann man auch davon besitzen - für jede Gelegenheit ein anderes Fashion Accessory Phone, passend zur Stimmung, zum Anlass, zur Kleidung", so George Appling, President von Xelibri.

Jede Kollektion wird aus vier Modellen bestehen und wie bei Modeaccessoires jeweils im Frühjahr/Sommer und Herbst/Winter neu erscheinen. Die Telefone sind nur in limitierter Auflage erhältlich und haben mit zwölf Monaten einen deutlich kürzeren Produktzyklus als bisher bei Handys üblich.

http://www.siemens.at

Der „Stand der Technik“ im High-End-Storage neu definiert

Adolf Hochhaltinger

Modular aufgebaute Speicherlösung im High-End-Bereich: EMC Symmetrix DMX-Serie

„DMX und sonst nix“

Als derzeit wohl signifikanteste Weiterentwicklung im Bereich der High-End-Speichersysteme präsentierte EMC nun in New York, Berlin und Tokyo seine Symmetrix DMX Serie der Öffentlichkeit: eine High-End-Speicherlösung die modular aufgebaut ist. Anwender können damit ihren Speicherplatz je nach Bedarf schrittweise erhöhen, dabei aber von Anfang an die Vorteile der Lösung voll nutzen.

Die neue Serie basiert auf der neuen Direct Matrix Architecture (Kürzel: DMX) und soll neue Maßstäbe für Skalierbarkeit, Performance, Verfügbarkeit und - last, but not least - auch Leistbarkeit setzen. Im Gegensatz zu früheren Bus- oder Switch-basierten Systemen setzt EMC hier auf getrennt geführte Point-to-Point-Verbindungen, die einen wesentlich schnelleren und kollisionsfreien interne Datentransport erlauben. Zusätzlich verfügen diese Systeme über einen größeren Cache-Speicher, in dem oftmals benötigte Daten bereit gehalten werden. Auf dieser Grundlage liefert EMC laut Eigendefinition „die höchste Verfügbarkeit, die beste Performance und Funktionalität sowie die beste Connectivity, die heute überhaupt erhältlich ist“.

Dadurch werden sowohl Performance als auch Verfügbarkeit und Flexibilität weit über die Grenzen bisher bekannter Bus- und Switch-basierter Architekturen hinaus erweitert, und dem Anwender eine hohe Performance sowohl für dauerndes hohes Datenaufkommen als auch für kürzere oder längere Spitzen unerwarteter Höchstlast im System gewährleistet und auch bezüglich Verfügbarkeit neue Standards setzt.

„Bei der Konzeption der neuen Symmetrix-Familie stellte sich für EMC die strategische Frage, ob wir den Weg des geringsten Widerstandes wählen und eine fortgeschrittene Bus- oder Switch-basierte Symmetrix wollten oder die Herausforderung annehmen sollten, für unsere Kunden eine bessere Lösung zu finden“, meint dazu Joseph M. Tucci, President und CEO der EMC Corporation. „Wir entschieden uns für letzteres. Die aus dieser Entscheidung resultierende DMX-Serie stellt eine revolutionäre neue Architektur dar, mit der unsere Kunden für die High-End-Anforderungen der Zukunft bestens gewappnet sind.“

Handfeste Vorteile

Die Fähigkeit von DMX, hierbei Speicherkapazität, Connectivity, Performance und Bandbreite weitestgehend skalieren zu können, übertrifft die diesbezügliche Leistungsfähigkeit aller anderen derzeit hier eingesetzten Architekturen wesentlich, ist man bei EMC überzeugt. Dabei gibt es keinerlei Kompromisse zwischen Performance und Verfügbarkeit, oder zwischen Performance und Skalierbarkeit. Im Gegenteil - seine „staufreie“ Verbindungsstruktur in Form einer Matrix vermeidet die Nachteile üblicher Bus- oder Switch-Strukturen und liefert diese hohe Performance. Erst dadurch werden steigende Anforderungen an die Storage-Einheiten ebenso wie plötzlich und unerwartet auftretende Lastspitzen ohne Einbruch der Performance verdaut.

Während bei einer Busstruktur bei hohem Datendurchsatz der Bus selbst zum Engpass wird und bei einer Switch-Architektur in diesem Fall bei den Switches selbst ein Stau auftreten kann, ist bei der DMX-Architektur *jeder* Eingangsport mit *jedem* Cache und in gleicher Weise *jeder* Cache mit *jedem* Ausgangsport über je einen eigenen Datenweg verbunden. „Point-to-Point Verbindung“ nennt EMC diesen Aufwand, der einen störungsfreien Datenfluss auch bei höchster Belastung gewährleisten soll.

Den Führungsanspruch einfordern

Damit will das Unternehmen vor allem auch jenen Boden wieder gut machen, den es in den vergangenen Jahren an Mitbewerber (insbesondere an Hitachi Data Systems, IBM und HP) verloren hat; schließlich sank der Anteil von EMC im Storage-Bereich in den vergangenen Jahren unter dem Druck der Konkurrenz von 13 auf 11 Prozent.

Die Symmetrix DMX Serie ist die neue High-End-Produktlinie dieses High-End-Storage Systems. Sie besteht aus drei Modellen, dem modular aufgebauten DMX800-Speicher, dem Speicherschrank DMX1000 und dem DMX 2000, das aus zwei Einheiten besteht.

Dabei verfügt beispielsweise eine Symmetrix DMX800 mit 7,2 Terabyte über eine bis zu drei Mal höhere Performance zu einem rund ein Drittel niedrigeren Preis, verglichen mit dem Vorgängermodell Symmetrix 8530. Sie ist ein rackmountfähiges High-End-Speichersystem und von 8 auf 16 Front-End-Ports skalierbar. Damit können Anwender ein High-End-System in bereits bestehende Speichernetzwerke oder Rechenzentren ohne Doppelboden integrieren und so ihre offenen System-Applikationen und Unternehmens-Infrastrukturen unterstützen.

Die neue DMX Architektur soll dabei zugleich die Basis für künftige Innovationen im Bereich des High-End-Storage sein. Alle Lösungen der Symmetrix DMX-Serie sind mit der EMC-Software kompatibel, die auf den Vorgängermodellen der Symmetrix bereits im Einsatz ist - ebenso wird eine Kompatibilität mit älteren Modellen gewährleistet. Die neuen Symmetrix-Systeme sind ab sofort erhältlich. Der Preis variiert - je nach Konfiguration und Ausbaustufe - von 409.000 bis 2.500.000 US-Dollar. Die Unterstützung für FICON (-Fibre Channel Connectivity) ist im dritten Quartal 2003 verfügbar. ❑

„Lohnendes Wachstumspotential“

Rainer Erlat ist seit Jahresbeginn Senior Vice President Europe, Middle East & Africa (EMEA) bei EMC. MONITOR-Autor Adolf Hochhaltinger hatte Gelegenheit, in Berlin ein Gespräch mit ihm zu führen.

Ein kurzes Statement zu Ihrem neuen Job bei EMC?

Nach mehr als 22 Jahren habe ich zu EMC gewechselt, ich bin jetzt gerade fünf Wochen hier und fühle mich sehr wohl, es ist eine überaus interessante Tätigkeit. Ein Vergleich mit meiner Tätigkeit bei HP ist natürlich etwas schwierig; es sind doch sehr unterschiedliche Welten. So war HP viel größer und komplexer, manchmal auch etwas langsamer.

EMC dagegen ist schnell, agil, sehr stark nach außen hin orientiert. Das Unternehmen hat Power und Speed, es ist lebendig, hier „rührt sich was“. Man ist fokussiert, man kann seine Kräfte bündeln. Andererseits hat man nur ein Segment und benötigt deshalb z.B. beim Vertrieb vielfach Partnerschaften.

Wie schätzen Sie die Marktchancen ein?

EMC ist gerade im High End Storage Bereich absoluter Marktführer; im Midrange Bereich dagegen haben wir sicherlich noch Aufholbedarf. Hier versuchen wir, das Partner Business zu forcieren und uns mit unseren Partnern auch stärker zu engagieren.

Aber ich sehe hier durchaus ein lohnendes Wachstumspotenzial, das wir allerdings wohl nur in Zusammenarbeit mit unseren Partner zur Gänze erschließen können. Hier haben wir ein Channel-Modell implementiert, wir haben den Markt segmentiert (Corporate Account, Enterprise Account...) usw.

Für jedes spezifische Segment braucht es natürlich einen besonderen Business Approach, und so wollen wir im Corporate Account für unsere Kunden mehr und mehr zum „Trusted Advisor“ werden. Dazu braucht es aber auch Kontinuität, wir müssen die Business Needs jedes einzelnen Kunden verstehen, um ihm Lösungen anbieten zu können, die möglichst genau seinen Bedürfnissen entsprechen. Und je kleiner der Kunde ist, um so wichtiger wird das Engagement mit dem Partner. Wenn es uns gelingt, diese Ziele konsequent umsetzen, so können wir gerade in diesem Bereich dramatisch Marktanteile hinzugewinnen.

Als Marktführer muss man andererseits im High-End Bereich mit leistungsfähigen und konkurrenzlosen HiTech-Lösungen die Nase vorn haben. Erst dann kann man sich anderen Themen wie Marke, Channel usw. zuwenden.

Was sind Ihre Erwartungen für die nächsten Monate?

Hier kann und will ich keine Prognosen geben. Marktforscher wie z.B. die Gartner Group sprechen von einem achtprozentigen Wachstum pro Jahr im Storage-Bereich. Und wenn wir schneller und kostengünstiger sind und dem Anwender mehr Features bieten, dann sollte sich das auswirken. So erwarten wir hier ein „gut zweistelliges“ Wachstum.

Allerdings haben wir ja nicht nur die Symmetrix, auch wenn sie als Top-Modell derzeit besonders im Rampenlicht steht. Gerade in einigen anderen Bereichen (z.B. bei Content Attached Storage) haben wir extrem hohe Wachstumsraten. Wir haben insgesamt in puncto Storage ein riesiges Produktportfolio und können so jedem Unternehmen, ob groß oder klein, eine optimal an seine Bedürfnisse angepasste Lösung bieten. Jetzt müssen wir diese Lösungen nur mehr so positionieren, dass sie zu ihrem jeweiligen Markt finden.

Wie ist das Verhältnis EMC und Europa?

Zwar ist EMC eine amerikanische Firma, aber Europa ist ein eigener Markt und genaugenommen gibt es in Europa noch viele Märkte, deren Bedingungen es zu berücksichtigen gilt. So wollen wir natürlich soweit wie möglich konsistente Strukturen über Europa haben, andererseits ist es absolut notwendig, auf die Gegebenheiten in jedem einzelnen Land Rücksicht zu nehmen - auf die Sprache, auf die Bedürfnisse der Menschen, usw. Und das ist zugleich auch die Riesenchance hier in Europa: Weil es hier so viele verschiedene Kulturen haben, können wir auch von dieser Vielfalt wiederum profitieren.

„Unser Vorteil ist die Vielfalt und die große Bandbreite unseres Angebotes im Bereich Storage.“ - **Rainer Erlat**, Senior Vice President Europe, Middle East & Africa (EMEA) bei EMC

Unser Vorteil ist die Vielfalt und die große Bandbreite unseres Angebotes im Bereich Storage. So können wir für Unternehmen und Anwender jeder Größenordnung die jeweils optimale Speicherlösung anbieten.

Dabei geht es auch darum, die Investitionen zu sichern.

Es wäre Unsinn, wenn ein Kunde ein teures Gerät kauft und es schon in einigen Jahren wieder wegwerfen müsste. Wir konzipieren unsere Produkte so, dass sie später auch in einem inzwischen weiter gewachsenen Environment noch verwendet werden können. So wird auch die neue Symmetrix DMX die älteren Modelle nicht verdrängen, sondern ergänzen. Auf diese Weise bringt eine Investition in unsere Produkte für den Anwender viele Jahre lang ihren Nutzen.

Nur wenn wir dem Kunden verlässliche und auch auf lange Sicht wirtschaftliche Lösungen bieten, können wir für ihn auch tatsächlich die Funktion eines „Trusted Advisors“ erfüllen. Und dass uns dies weitgehend gelungen ist, dafür spricht unter anderem der hohe Prozentsatz jener Anwender, die unseren Produkten viele Jahre lang treu bleiben, nachdem sie sich erst einmal für EMC entschieden haben. ❑

Ausfallsfreie Internet-Leitungen für Unternehmen immer wichtiger

yc net:works neuer Solution Partner für hochverfügbare Internetconnectivity

Der als Internet-Komplettdienstleister für Unternehmens- wie auch Privatkunden bekannte ISP yc net:works richtet sich mit einem neuen Service speziell an Unternehmen mit Bedarf an hochverfügbarer Internetconnectivity.

Die große Anzahl an Unternehmenspleiten im Internetbereich hat den Bedarf an redundanten Internetlösungen stark ansteigen lassen - yc net:works reagiert auf diesen Umstand mit dem Produkt ycn-:backup. Die schon im Unternehmen bestehende Internet-Standleitung bleibt dabei weiterhin aufrecht.

Anstatt einer 100%igen Umschaltung auf einen neuen Provider, erarbeitet yc net:works gemeinsam mit dem Kunden ein Konzept zur Implementierung einer Backup-Verbindung über verschiedene alternative Anbindungswege und koordiniert auf Wunsch auch die Gesamtlösung mit allen beteiligten Partnern (bisheriger Internetprovider, Systembetreuung usw.)

Solution Partner yc net:works

yc net:works ist seit fünf Jahren im Bereich Internet und Telekommunikation tätig. Neben Standarddiensten wie österreichweites ADSL, in manchen Gebieten auch 100% unlimited, Serverhousing und österreichweit verfügbaren hochwertigen Standleitungslösungen, bietet das Unternehmen eine breite Palette an Zusatzservices (Virenschutz, Datendienste, Telefonie u.v.m.) an. Durch das große Angebot an Zugangsdienstleistungen ist yc net:works der ideale Solutionpartner zur Verbesserung der Leistung einer bereits bestehenden Internetanbindung.

http://ycn.com

Der Rückgang des Rückgangs

Eine Studie über Jobangebote gibt Hoffnung: Die Talfahrt am IT-Jobmarkt könnte ihr Ende erreicht haben. Die Tatsache, dass die Talfahrt sich verlangsamt, wird beinahe schon als Hoch gefeiert. Immerhin: In einigen IT-Berufen gibt es wieder Lebenszeichen.

Andreas Roesler-Schmidt

Manchmal ist man eben schon zufrieden, wenn es nicht mehr schlimmer wird. Dieser Spruch könnte einem in den Sinn kommen, wenn man sich mit aktuellen Studien über die Situation am IT-Arbeitsmarkt auseinandersetzt.

„Es gibt weniger Jobs als im Quartal zuvor, in nahezu allen Angebotskategorien sind Tiefstände erreicht. Trotzdem nährt das abgelaufene Quartal (2002/IV) die Hoffnung, dass der Fall ins scheinbar Bodenlose am IT-Jobmarkt endlich gestoppt sein könnte." So lautet das Resümee der Studie „IT Indikator 2002 - IV. Quartal" von Robert Fitzthum Management Consulting. Die Studie basiert auf der Auswertung der IT-Jobangebote in den Stellenmärkten in den Tageszeitungen Kurier, Standard und Presse. Das Angebot an IT-Job-Inseraten hat im vierten Quartal 2002 „nur mehr" vier Prozent gegenüber dem dritten Quartal abgenommen.

Online-Jobbörsen spüren Aufschwung

Nicht erfasst sind in der Studie „privat/informell" vermittelte Jobs und die Angebote aus Online-Jobbörsen. Die Zusammenarbeit mit den Online-Jobmärkten ist aber in Planung, eine erste Probeauswertung im Jänner hat gezeigt, dass die Entwicklung und die Zusammensetzung der Jobangebote nach Sparte im Verhältnis den Print-Inseraten entsprechen.

Das sieht auch Florens Eblinger, Geschäftsführer der Online-Börse Jobfinder.at, ähnlich: „Die Verhältnisse sind sehr ähnlich. Wir verspüren als Online-Jobmarkt eine Trendwende besonders schnell. Der Jänner 2003 zählt zu unseren umsatzstärksten Monaten innerhalb der letzten 12 Monate. Die Unternehmen sind offensichtlich wieder bereit, ihre Recruitingaktivitäten aufzunehmen." Aufgrund der Inserate im Jänner erwartet man bei Jobfinder.at für das erste Quartal 2003 sogar schon ein kleines Plus im Bereich von neun Prozent gegenüber dem letzten Quartal 2002.

Beim Arbeitsmarktservice verfügt man noch nicht über vollständige Daten aus dem vergangenen Quartal, so dass man noch keine eigene Einschätzung abgeben kann. „Die Analyse der Tageszeitungsinserate oder Online-Angebote

liefert zwar keine absoluten Zahlen, ist aber zum Feststellen eines Trends durchaus geeignet", attestiert Maria Hofstätter vom AMS der Studie Aussagekraft.

„Rückgängiger Rückgang"

„Der Rückgang an IT-Job-Inseraten ist zurückgegangen. Das heißt nicht, dass jetzt alles wieder bestens ist. Aber es wird zumindest nicht mehr schlimmer", erklärt Robert Fitzthum das zwiespältige Ergebnis seiner Studie. „Der Abschwung scheint gestoppt. Die Situation ist ambivalent - sie ist so schlecht, dass man sich schon über die ‚Verbesserung' freut, dass es nicht weiterhin schlechter wird." Es gäbe Grund zur Hoffnung, meint der Consulter und erwartet, dass der Rückgang an IT-Job-Angeboten im Herbst weiter stagniert. Für die zweite Jahreshälfte nämlich prognostiziert das WIFO einen Aufschwung. Im Sommer werden jedoch traditionell weniger Recruiting-Aktivitäten gesetzt.

Aber auch jetzt besteht kein Grund zur Schwarzmalerei: „Es ist ja nicht so, dass es überhaupt keine Jobs gibt. Die Branche ist lediglich von einem extrem hohen Niveau auf ein wesentlich niedrigeres gekommen. Das betrifft nicht nur IT-Unternehmen, sondern auch große Unternehmen wie Finanzdienstleister, die auch nicht rosig dastehen."

Der bisherige dramatische Verfall an Job-Angeboten ist der Studie zufolge nahezu gestoppt. Vom dritten auf das vierte Quartal 2002 ging das Angebot nur mehr um vier Prozent zurück. In der stärksten Kategorie, Programmierer/Softwareentwickler, gab es zum ersten Mal seit zwei Jahren sogar Wachstum: Für Entwickler gab es 17 Prozent mehr Jobangebote als im vorhergehenden Quartal. Auch bei Jobfinder.at nimmt der Bereich „Softwareentwicklung" den Großteil des Wachstums ein. Aber selbst bei den besser abschneidenden Softwareentwicklern besteht noch lange kein Grund zu feiern: „So leicht wie früher ist es nicht mehr. Entwickler müssen schon über drei- bis fünfjährige Erfahrung verfügen, um einen Job zu finden."

Die zweite große Gruppe, IT-Vertriebsfachkräfte, müssen weiterhin Einbußen hinnehmen, mit sieben Prozent allerdings bereits moderater als in der Vergangenheit. Stark gebeutelt wurden im vergangen Quartal SAP-Spezialisten mit einem Minus von 43 Prozent gegenüber dem Vorquartal. Am schlimmsten betroffen sind aber Netzwerktechniker. „Nach einem viel zu starken Boom kam es zu einem starken Fall. Die vielen Firmenpleiten in der Telekom- und Internet-Branche machten viele arbeitslos", erklärt der Consultant ein Minus von 62 Prozent. „Allerdings unterliegen die Netzwerktechniker einer besonders starken Schwankung und können sich ebenso rasch wieder erholen."

IT-Jobs: „Es wird zumindest nicht mehr schlimmer." - **Robert Fitzthum**, Management Consulting

Durchhalten und Weiterbilden

In der derzeitigen Situation hilft Jobkandidaten in der IT-Branche vor allem betriebswirtschaftliches Spezialwissen, etwa über Data Warehouses. „Wenn die Zahlen schlecht sind, wollen die Unternehmen sie genauer kennen", meint Fitzthum. Die Unternehmen suchen Bereiche, in denen sie noch rationalisieren können.
Auch wenn es einzelne Teilbereiche gibt, die derzeit besser dastehen: Davon, sich deswegen auf etwas Anderes zu spezialisieren, rät Robert Fitzthum ausdrücklich ab. „Anstatt das Feld zu verlassen, in dem man kompetent ist, sollte man die Zeit lieber für zusätzliche Ausbildung nützen, sowohl im fachlicher und wirtschaftlicher Hinsicht, als auch im Persönlichkeitsentwicklungs-Bereich", rät er joblosen IT-Kräften. Angst vor Löchern im Lebenslauf ist unbegründet. „Personalberater müssen ohnehin erkennen, dass es die derzeitige Phase gibt und dass Leute nichts dafür können, wenn ihre Arbeitgeber Pleite gegangen sind." ❑

bit media: Bisher erfolgreichstes Geschäftsjahr

bit media e-learning solution, erreichte im abgelaufenen Geschäftsjahr einen Umsatz von 3,314 Mio. Euro.

Software-Tools und E-Learning für die „Wissensgesellschaft" - **Manfred Brandner** und **Wolfgang Schneider** (r.), Geschäftsführer der bit media

Das entspricht einer Steigerung um 46,7 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Der Auftragseingang betrug im letzten Geschäftsjahr (Ende 30.9.02) über 3,9 Mio. Euro. Die gemeinsame Tochter der b.i.t. schulungscenter und der siemens AG Österreich wurde 2000 gegründet und entwickelt Standard-Lernprogramme und realisiert E-Learning-Projekte.

Als „Renner" erwies sich dabei der ECDL, der europäische Computerführerschein, für den bit media eine Standard-Lernsoftware entwickelt hat, die bisher über 100.000 Mal verkauft wurde. Durch die starke Verankerung der E-Learning-Lösungen von bit media im öffentlichen Bereich, Schlagwort „E-Government", zeigte sich die positive wirtschaftliche Entwicklung des Unternehmens von der allgemeinen Marktschwäche ziemlich unbeeinflusst.

http://www.bitmedia.cc

E-Learning-Leitfaden der Arbeiterkammer

Die AK möchte mit der Broschüre „eLearning: Ideen, Begriffe, Infos", über Vor- und Nachteile von E-Learning informieren.

„E-Learning spart Zeit und Geld beim Lernen. Das ist wichtig für Berufstätige", so Johanna Ettl, Leiterin des AK Wien-Bereichs Bildung. Aber nicht überall, wo „E" drauf steht, ist auch Fortschritt drin. Deshalb verlangt Ettl ein Gütesiegel für Weiterbildung auch für E-Learning-Angebote.

Die Werbung von Bildungsinstituten fürs Lernen über Computer und Internet verspricht oft mehr, als sie hält. E-Learning ist nicht gleich E-Learning: So sehen die AK ExpertInnen in Angeboten, bei denen sich die NutzerInnen lediglich Texte aus dem Internet herunter laden können, keinen Vorteil. Sie kritisieren auch, dass viele E-Learning-Programme oft nur von Informatikern, nicht aber gemeinsam mit pädagogisch geschulten Lehrenden entwickelt werden. Solche Angebote sind dann für die Lernenden nur wenig brauchbar. Ettl verlangt deshalb ein Gütesiegel für Weiterbildung.

Zu empfehlen sind E-Learning-Angebote, die unter dem Titel „Blended Learning" laufen. Bei dieser Form des E-Learning werden Lernprogramme übers Netz und auf CD kombiniert mit Treffen der KursteilnehmerInnen - sie können während des Lernens im Netz auch jederzeit Kontakt mit TutorInnen aufnehmen, die ihnen bei Fragen weiterhelfen. Ettl: „Wir brauchen vermehrt solche Angebote, bei denen Arbeitnehmerinnen etwas lernen und gleichzeitig Zeit und Geld sparen."

Die AK Broschüre „eLearning: Ideen, Begriffe, Infos" ist gratis für AK Mitglieder. Sie kann bestellt werden unter 01/501 65 401; Fax 01/501 65 3065. Im Internet gibt es die Broschüre als pdf-Dokument zum Runterladen:
http://www.akwien.at/986_11819.htm

2-Wege-Stereo und Webcam-Funktionalität im Klassenzimmer

Minicom AristoClass, eine interaktive Softwarelösung für das Klassenzimmer, gibt es jetzt in einer neuen Version.

AristoClass 3.1 stammt von den Entwicklern der CBT-Lösung Classnet und stellt Lehrern alle Tools für eine interessante und interaktive Lernerfahrung bereit. Gleichzeitig können Lehrer sowohl die gesamte Klasse als auch die Fortschritte jedes einzelnen Schülers kontrollieren.

Mit AristoClass bleibt der Lehrer im Mittelpunkt, denn er kann die ungeteilte Aufmerksamkeit der Schüler sichern, indem er Schülerbildschirme verdunkelt oder deaktiviert. Er kann verschiedenen Schülergruppen unterschiedliche Aufgaben zuweisen. Lehrer können Konzepte durch Übertragung eines Bildschirms in der Klasse auf jeden beliebigen anderen Bildschirm darstellen. Schüler können diskrete Hilfeanfragen übermitteln und über CHAT, 2-Wege-Audio und Messaging-Systeme kommunizieren.

AristoClass 3.1 ist jetzt vollständig kompatibel mit Windows 2000 und Windows XP und bietet folgende neue Funktionen:

- Voice over IP: gewährleistet vollständiges Duplex-Audio für eine 2-Wege Duplex-Konversation ohne Unterbrechung zwischen Lehrer und beliebigen Schülern.
- Webcam: Lehrer können Bilder von Objekten direkt auf Schülerbildschirme übertragen oder die Kamera auf die Klasse richten, so dass Lehrer oder der Direktor die Aktivitäten im Klassenzimmer von einem anderen Raum beobachten können.

Mit AristoClass bleibt der Lehrer im Mittelpunkt

- Paarweise Zusammenarbeit: Lehrer können zufällig gewählte Schülerpaare zusammenarbeiten lassen. Beliebige Schülerpaare können eine bidirektionale audiovisuelle Kooperation zur Zusammenarbeit in einem Sprachlabor oder für beliebige andere Projekte einrichten.
- Multimediadateien: DVX-, AVI- und MPEG-Dateien können jetzt schnell auf Schülerbildschirme übertragen werden.

Detaillierte Informationen und eine kostenlose Demoversion zum Herunterladen gibt es unter http://www.minicom.com/aristoclass.htm.

1.500 CBT-Systeme an Schulen

Minicom liefert Hunderte hochentwickelte Steuersysteme für Klassenräume an Madrider Schulen

Minicom Advanced Systems (Minicom) wird 750 Steuersystemen für Klassenräume an die Stadt Madrid liefern. Dieses Zwei-Phasen Projekt, dessen Auftrag durch seinen Vertriebspartner Soluciones Tecnologicas Integradas (STI) zusammen mit IBM Spanien akquiriert wurde, stellt das größte Angebot innerhalb eines ausgelasteten sechsmonatigen Zeitraumes dar, in der Minicom über 1500 Steuersysteme an Schulen weltweit lieferte.

In der ersten Phase dieses anspruchsvollen Projektes installierte Minicom in allen 350 Grundschulen Madrids sein ClassPerfect CBT-System. Ein neuartiges Steuersystem für Klassenräume, passend für 12 Schüler wurde in jeder Schule eingerichtet und bietet hochentwickelte Audio-, Multimedia- und interaktive CBT-Funktionalität. In der zweiten Phase der Lieferung wird jedes der 305 Gymnasien mit der High-Tech ClassPerfect Ausrüstung ausgestattet.

ClassPerfect, Minicom's neuestes Angebot in der CBT-Arena ist das einzige CBT-System, das die leistungsfähige Kombination des multimedialen Sendens in Echtzeit zusammen mit einem CAT5 Kabel zu einer vielfältigen Steuerung des Klassenraums sowie mit Managementfunktionalität verbindet.

In den letzten sechs Monaten hat Minicom Verträge für sein CBT-System in der ganzen Welt abschließen und ausführen können, einschließlich bedeutender Bildungsvereinbarungen in Kroatien, Ungarn, Singapur und Süd Amerika. ❑

„Wir sind sehr stolz zu wissen, dass die Schulkinder von Madrid die Vorteile der fortschrittlichen Multimedia CBT-Funktionalität von ClassPerfect genießen können," freut sich **Ronni Guggenheim**, Unternehmenschef von Minicom Europa, „und wir hoffen, dieses Projekt auf andere spanische Schulen in den kommenden Monaten erweitern zu können."

Über Minicom Advanced Systems

Minicom Advanced Systems ist ein führender Anbieter von hochqualitativem computerbasiertem Training (CBT), KVM Server Management und AV-Lösungen.

Classnet, seine weltführende CBT-Lösung wurde von über 20.000 Unternehmen, Schulen und staatlichen Institutionen weltweit ausgewählt, einschließlich von France Telecom, Language Training Kanada, Sprint Telecom, Tandberg, Teva Pharmaceuticals, der US Armee und der US Bundesregierung, um ihre Computerklassenräume zu steuern.

Minicom Produkte sind über das weltweite Vertriebsnetzwerk von Minicom erhältlich.

Minicom Advanced Systems
Deutschland, Österreic, Schweiz
Tel: +41-1-455 62 20
Fax: +41-1-455 62 25
www.minicom.com .

E-Recruiting: Potenzial weitgehend ungenutzt

Zumindest in Deutschland nutzen Unternehmen die Potenziale des digitalen Bewerbermanagements nur unzureichend.

Nur wenige deutsche Unternehmen sind derzeit bereit, ihr Personalmarketing als digitalen Workflow zu organisieren. Allerdings werden die Vorteile des online-gestützten Bewerbermanagements von den Unternehmen durchaus erkannt .
Dies sind zwei der wichtigsten Ergebnisse der Studie „Zeitgemäßes Bewerber-management", die der Stuttgarter Internet-Dienstleister media access durch eine Online-Befragung im Sommer 2002 ermittelt hat.

Im Verlauf der Studie wurden 600 Unternehmen kontaktiert, von denen sich 30% an der Online-Umfrage beteiligt haben. Dieses Datenmaterial wurde jetzt ausgewertet und erste Ergebnisse präsentiert.

Die Resultate der Befragung zeigen deutlich, dass die Unternehmen in Deutschland die Optimierungspotenziale des digitalen Bewerbermanagements derzeit nur unzureichend nutzen.

Zwar geben zwei Drittel der Unternehmen an, bereits E-Recruiting zu betreiben, aber die Mehrzahl versteht darunter offensichtlich die Möglichkeit für Bewerber, ihre Unterlagen per E-Mail einzusenden. Denn nur ein Viertel der Unternehmen setzt auch digitale Bewerbungsmappen ein.

Auch im Workflow innerhalb des Betriebes ist die digitale Bearbeitung noch weitgehend unbekannt.

http://www.media-access.net

Kabelloses Schreibtablett

GTCO CalComp bietet sein InterWrite MeetingPad auch ohne die interaktive Präsentationstafel InterWrite MeetingBoard an.

Das MeetingPad ist ein kleines kabelloses Schreibtablett mit elektronischem Stift, womit mittels Funkübertragung ein Computer bedient und in jeder Windows-Anwendung gearbeitet werden kann. Zudem kann jeder Konferenzteilnehmer, Trainer oder Präsentator, ob im Raum oder via Internet, mit dem MeetingPad auf jede projizierte Anwendung schreiben und zeichnen, ohne den Platz zu verlassen. Auch über das Internet können Personen aktiv am Meeting teilnehmen, Inhalte hinzufügen, ändern und Ergebnisse maßgeblich beeinflussen.

Das MeetingPad verfügt über eine 152 mm x 228 mm große Schreibfläche mit einer Auflösung von 4.000 Linien pro Zoll. Der elektronische Stift hat zwei Tasten, die die gleichen Funktionen wie die Maustasten erfüllen - rechter Mausklick und Doppelklick. Die Stiftspitze entspricht der linken Maustaste. Mit einem Klick des Stiftes auf ein Menüfeld des MeetingPad wird die mitgelieferte InterWrite Software gestartet. Anwender können über jede Windows-Anwendung handschriftliche Notizen machen, zeichnen, Textstellen hervor heben, alles in einer Datei speichern und per E-Mail versenden. So wird jeder Bildschirm und jede Wand, worauf mittels Projektor projiziert wird, zu einem interaktiven Whiteboard.

Per Funk werden bis zu acht Pads unterstützt - optimal für größere Gruppen bei Meetings, Trainings, Lehrveranstaltungen

Beim Kauf des ersten MeetingPads wird der MeetingPad Manager, der Funkempfänger, mitgeliefert, der über USB oder RS-232 an den PC oder Laptop angeschlossen wird und bis zu acht Schreibtabletts unterstützt. Das ist optimal für größere Gruppen, sei es in einem Meeting, Training, einer Lehrveranstaltung oder Internetkonferenz, um Teamarbeit einfacher und aktiver zu machen. Ein weiterer Pluspunkt des MeetingPads ist, dass es kabellos ist. Der Nutzer ist nicht an einen Computer gebunden und kann gegebenenfalls das MeetingPad mit anderen Teilnehmern teilen.

http://www.gtcocalcomp.com

Kooperatives E-Learning

Wie sich die Qualität von E-Learning durch kooperative Elemente verbessern lässt, wird seit April 2001 in dem dreijährigen Projekt ALBA untersucht.

In der Gruppe lernt es sich erfolgreicher als allein. Das Projekt ALBA untersucht, wie das am besten geht, und soll Leitfäden und Softwaretools dafür liefern

E-Learning ermöglicht sowohl ein Selbststudium unabhängig von Ort und Zeit als auch Lernen im virtuellen Klassenzimmer. So spart beispielsweise ein Unternehmen, das seine Mitarbeiter fortbilden will, Zeit und Geld. Statt zur Schulung anzureisen, lernen die Teilnehmer vor dem Bildschirm. Häufig fehlt ihnen jedoch das direkte Feedback der Trainer, die Unterrichtssoftware streikt oder die Interaktion zwischen den Teilnehmern beschränkt sich auf Chaträume.

Hinter ALBA versteckt sich die „Analyse von Lernsoftware zur Unterstützung und Qualitätssicherung von kooperativen Bildungsprozessen in der Aus- und Weiterbildung". Koordiniert wird ALBA vom deutschen Fraunhofer-Institut für Integrierte Publikations- und Informationssysteme IPSI; Projektpartner sind die SAP AG in Walldorf sowie das Berufsförderungszentrum Maximiliansau des Christlichen Jugenddorfwerks CJD.

In deren E-Learning-Kursen evaluieren die Forscher unter anderem den Lernstil und die Medienkompetenz der Teilnehmer, den Ablauf des Unterrichts und den Lernerfolg. Zudem werden in ALBA neue Konzepte und Software für das kooperative E-Learning entwickelt, bei dem die Lernenden zu festen Zeiten online sind und in kleine Gruppen eingeteilt werden.

Damit die Interaktion zwischen den Teilnehmern nicht bloß ziellos im Chatroom verläuft, testen die Forscher verschiedene Softwareoberflächen, die den Unterricht lenken. „Für uns ist die Vorhersehbarkeit des Lernprozesses entscheidend", erläutert Dr. Stefan Münzer, Projektleiter am IPSI. „Beispielsweise werden einzelnen Gruppen Aufgaben gestellt oder Rollen verteilt. Zwei Schüler agieren und zwei weitere beobachten sie dabei."

Langfristig soll eine *Quality Suite* entwickelt werden, die Aus- und Fortbildungseinrichtungen Richtlinien und Softwarewerkzeuge zur Optimierung und Qualitätssicherung von E-Learning bietet. „Durch ALBA erfahren wir, wo noch Verbesserungen möglich sind und erhalten eine gezielte Rückmeldung von Tutoren und Lernenden", resümiert Jürgen Ruff von der SAP University, in der Mitarbeiter des Softwareherstellers aus- und fortgebildet werden.

http://www.1a-alba.de

Octocom im Plansoll

Mit einer Umsatzsteigerung von 30 Prozent erreichte Österreichs einziges Citrix zertifizierte Schulungszentrum planmäßig seine Umsatz- und Wachstumsziele.

Trotz der schwierigen Marktsituation im IT-Bereich konnte Octocom in Österreich das Geschäftsjahr 2002 laut Plan abschließen. Mit einem Umsatzwachstum von rund 30 Prozent auf rund 0,8 Millionen Euro (0,56 Millionen 2001) und einer Verdoppelung der Mitarbeiter auf 10 Personen konnte das Wachstumsziel für das abgelaufene Geschäftsjahr erreicht werden.

„Für das erste Halbjahr 2003 erwarten wir drastische Einbrüche am IT-Schulungssektor, da viele Unternehmen in diesem Bereich ‚den Rotstift' ansetzen. Branchenkenner sprechen von einem 30-prozentigen Umsatzrückgang am IT-Schulungsmarkt. Wir haben mit dem Citrix Schulungsbereich des ‚Server Base Computing' trotzdem eine gute Ausgangssituation, weil Großunternehmen gerade in konjunkturell schwachen Zeiten in Rationalisierungspotenziale investieren", erläutert Erich Holan, Geschäftsführer von Octocom, die aktuelle Marktsituation.

Für das laufende Geschäftsjahr plant Octocom den Umsatz zu halten und abzusichern. „Dazu erweitert Octocom gezielt sein Angebot um Microsoft-Trainings ‚driven by practice' als Abrundung zum Citrix-Programm", beschreibt Erich Holan die Strategie für 2003. Zudem bietet Octocom seine Trainings neben den Standorten Wien und Graz auch in sogenannten „Flying Classrooms" in Wels, Innsbruck, Salzburg und Bregenz an.

„Wir haben mit dem Citrix Schulungsbereich des ‚Server Base Computing' eine gute Ausgangssituation." - **Erich Holan**, Geschäftsführer Octocom

Octocom bildet in jährlich rund 300 Seminaren nahezu alle heimischen Citrix-Fachleute aus. Zu den Kunden von Octocom zählen sowohl Systemhäuser, die Citrix-Lösungen verkaufen und warten. Zum anderen schult Octocom auch die internen IT-Verantwortlichen von Großunternehmen, wie Bayer, Post AG, Wiengas, ÖBB, Raiffeisen Bank, etc.

http://www.octocom.at

Online-Englischkurs

Als Nebenprodukt eines wissenschaftlichen Sprachprojekts hat die Technische Universität Chemnitz einen Online-Englischkurs für Fortgeschrittene entwickelt.

Auf der Website „InternetGrammar" können User ihre Wissenslücken in der Grammatik aufdecken. Das Grammatik-Portal stellt laut Angaben von Josef Schmied, Professor für Englische Sprachwissenschaft an der TU Chemnitz, vergleichbare Internetangebote schon jetzt in den Schatten, soll aber noch weiter ausgebaut werden. „Eigentlich ist die Möglichkeit des Wissenserwerbs nur ein Nebenprodukt unseres Projektes", so Schmied. Ihm und seinen Kollegen im Rahmen der Forschungsgruppe „Neue Medien im Alltag" geht es vor allem um die Ermittlung von Daten. Ziel ist es zu analysieren, wie sich Menschen am Computer Fremdsprachen aneignen. Das kostenlose Angebot ist also nicht ganz uneigennützig. Das Tool richtet sich nicht an Anfänger, sondern ist vor allem für eine Vertiefung bestehender Sprachkenntnisse geeignet

http://www.tu-chemnitz.de/phil/InternetGrammar/

Ausbildung zum „IT-Assistent“

TecNetAcademy Niederösterreich startet im Frühjahr wieder laufend neue Module

Die TecNetAcademy Niederösterreich bietet auch heuer wieder die Ausbildung zum „IT-Assistant“ an

Wer seine IT-Kenntnisse auf Vordermann bringen möchte, für den könnte die Ausbildung zum IT-Assistent eine interessante Alternative sein.

„Nach Absolvierung des Moduls sind die Absolventen in der Lage ein kleines Firmennetzwerk zu administrieren bzw. First und Second Level Support zu geben“, so RIZ-Geschäftsführerin Mag. Karin Platzer. „Ein guter Mix zwischen E-Learning-, Fernstudienelementen und klassischen Unterrichtseinheiten mit professionell geschulten Trainern ermöglicht ein umfassendes IT-Basiswissen, um IT-Entscheidungen in kleineren Organisationen selbständig zu treffen und der Geschäftsführung beratend zur Seite zu stehen.“

Neben Microsoft wird auch Linux als Betriebssystem unterrichtet. Diese duale Ausrichtung schafft einen guten Überblick und schärft das Verständnis für IT-Abläufe. Weitere Ausbildungseinheiten sind Internetintegration und Datensicherheit in Kleinnetzwerken, Grundlagen des Web-Designs bis hin zu Websprachen (HTML und XML) und Datenbanken im Praxiseinsatz. Für die notwendige IT-Kompetenz sorgen regelmäßig abgehaltene Prüfungen. Die Absolventen erhalten nach erfolgreichem Abschluss des Moduls das Zertifikat zum IT-Assistent.

Um so unternehmens- und teilnehmerorientiert wie möglich agieren zu können, werden die Schulungstermine berufsbegleitend angeboten. Auch eine flexible Wahlmöglichkeit zwischen Einzelmodulen oder einer Gesamtausbildung ist möglich. Weiters garantiert ein Fachbeirat für eine zukunftsorientierte und praxisnahe Ausbildung mit hohem Qualitätsstandard und ständiger Qualitätskontrolle.

Wem die Ausbildung zum IT-Assistent noch nicht genug ist und eine weitere Höherqualifikation anstreben möchte, dem stehen die Spezialisierungsmodule zum Netzwerkadministrator, Web- und Datenbankprogrammierer sowie zum IT-Security Manager zur Verfügung. Seit Februar können diese Module auch Semesterweise absolviert werden. Die Teilnehmer sichern sich damit den optimalen Vorsprung im Bereich der Informationstechnologie.

http://www.tecnetacademy.at

Technologieausrichtung: Wesentliche Komponente für strategische Personalverwaltungen

Eine Untersuchung von BearingPoint und Oracle beleuchtet, wie Personalabteilungen durch den Einsatz von Applikationen an Wert für ihr Unternehmen gewinnen können

Die Studie mit dem Titel „The Value of HR in the Corporation“ ergab, dass die meisten Unternehmen, die verschiedene selbst entwickelte Systeme zur Unterstützung der Human-Ressource-Funktionen einsetzen, ihre Personalabteilung eher als administrativen Bereich mit geringem Einfluss auf die Firmenstrategie sehen. Im Gegensatz dazu erkennen die meisten Unternehmen mit Internet-basierendem Human Ressources Management System (HRMS) ihre Personalabteilung als strategischen Partner im Einklang mit dem Management an.

Die Ergebnisse der Studie wurden anlässlich des „HR Executive Summit“ auf der Oracle AppsWorld 2003 in San Diego vorgestellt. Top-Manager, Analysten und Meinungsbildner aus unterschiedlichen Branchen diskutierten bei der Veranstaltung die größten Herausforderungen der nächsten Jahre im Bereich Human Ressources, beispielsweise wie Personalabteilungen durch die Nutzung von Anwendungen eine bessere strategische Ausrichtung erzielen können und wie sie im eigenen Unternehmen wahrgenommen werden.

Im Rahmen der Studie wurden mehr als 200 Top-Manager in großen und mittleren Unternehmen unterschiedlicher Branchen befragt - unter anderem in der öffentlichen Verwaltung sowie in den Bereichen Gesundheitswesen, High-Tech und Handel. Die Studie ergab, dass Personalabteilungen auch erheblich zum Wettbewerbsvorteil beitragen können, weil die Unternehmen ihre Produktivität immer weiter steigern, die Verwaltungskosten reduzieren und dabei sicherstellen wollen, dass die Firmenziele erreicht werden.

Erwartungen, mit denen Personalverwaltungen heute konfrontiert werden, sahen die befragten Manager insbesondere in den Bereichen Arbeitgeber-Leistungen, Vergütungen, Rekrutierung und Einstellung, Bindung ans Unternehmen und Loyalität, Change Management, Mitarbeiterentwicklung und Technologie. Die Erwartungen der Top-Manager an die Personalabteilungen ergab folgende Resultate:

- Den Wunsch, dass Personalabteilungen kundenorientierter arbeiten und besser in das Geschäft integriert werden.
- Überprüfung des Stellenwertes der Personalabteilungen für die Organisationen.
- Die Mitarbeiter müssen davon überzeugt werden, dass die Personalabteilung ein Verbündeter und kein Feind ist.

http://www.oracle.com/at/

Immer mehr Unternehmen arbeiten heute in Projekten. Dabei formieren sich wechselnde Teams zu genau definierten Aufgaben. Es entstehen also im Unternehmen viele „Unternehmen auf Zeit". Solche Projekte zielgerichtet zu organisieren will allerdings gelernt sein.

Rüdiger Maier

Unternehmer auf Zeit

Wir treffen einander in einem Hotel im 10. Bezirk, wo wir während der nächsten drei Tage im IBM-Kurs „PM-Grundlagen I - Projekte starten und organisieren" in die Grundlagen der „Projektwissenschaft" eingeweiht werden sollen. Unser Trainer Dipl.-Ing. Alexander Schmidt, selbständiger Berater für Organisationsentwicklung und Coach, ist an diesem grauen Morgen bereits guter Dinge und jagt uns gleich in die Vorstellungsrunde. Projekt-Profis sitzen natürlich nicht in der Gruppe, aber wir sind alle lernwillig.

SMART ist gut

Ein Projekt ist ein recht komplexes Unterfangen, wenn man es genau analysiert. Und es beginnt zumeist mit einem recht verschwommenen Auftrag: Machen Sie das mal! Das sei die Realität, so Schmidt aus eigener Erfahrung. Und der gilt es mit dem entsprechenden Werkzeug zu begegnen. Etwa mit der SMART-Regel: Demnach müssen Projektziele spezifisch, messbar, akzeptiert, realistisch und terminisiert sein.

Oder dem PM-Dreieck: Jedes Projekt steht nämlich im Spannungsfeld zwischen Leistung/Qualität-Kosten-Termin. Zwischen diesen drei Grundbausteinen kann man je nach Auftraggebervorgabe Prioritäten verschieben. Man sollte sich aber auch im klaren sein, dass man niemals alle drei Komponenten optimieren kann. Wer sich solche Regeln immer wieder vor Augen führt, ist schon ein gutes Stück näher bei einem erfolgversprechenden Projekt.

Auftrag klären!

Nach einem Überblick über die verschiedenen Phasen eines Projekts (Start; Umsetzung; Abschluss; Controlling) widmen wir uns der Auftragsklärung. Es wird über die verschiedenen eingebrachten Projektvorschläge abgestimmt. Ich freue mich, denn mein Projekt wurde angenommen, und ich darf das nun in meiner Gruppe als Auftraggeber durcharbeiten. Dazu schlüpft jeder in eine spezifische Rolle. Es heißt sich also hineinleben in den Auftraggeber, mit seinen oft widersprüchlichen Vorgaben und Wünschen; oder in den internen bzw. externen Projektleiter, der den Auftrag zu klären hat und für den geregelten Ablauf verantwortlich zeichnet. Ich bin als Auftraggeber ein Zerrissener, denn ich sehe zwar ein mögliches Ziel vor Augen, habe aber Probleme, den Auftrag mit meinen kritischen Projektleitern zu klären. Es ist wie im wirklichen Leben: Widersprüche zeigen sich und es geht hin und her mit der SMART-Regel und dem Projektdreieck. Projekt-Profi Schmidt hat sein Ohr bei den Gruppen und springt ein, wenn sich größere Probleme auftun. Wir stehen am FLIP-Chart, diskutieren über Ziele und Nicht-Ziele des Projekts, kritische Erfolgsfaktoren und die Kosten. Gerade die Nicht-Ziele sind etwa ein wichtiger Bestandteil der Aufgabenbeschreibung und damit des zu erstellenden Projektvertrages.

Das Umfeld analysieren

Noch am zweiten Tage ringen wir mit den Tücken der Auftragsklärung, werden aber schon in den nächsten, den Blick erweiternden Schritt gedrängt: Die Projekt-Umfeldanalyse (PUA). Dabei gilt es - einmal mehr am FLIP-Chart - das Umfeld eines Projektes zu analysieren und die Einflussfaktoren zu gewichten.

Dabei verbinden sich das soziale und das sachliche Umfeld des Projekts. Hier stellen sich Fragen wie: Wer hat Einfluss? Wie stark ist der Einfluss? Wie wichtig ist jemandem das Projekt? Welche Befürchtungen könnten die Beteiligten hegen? Daraus abgeleitet werden Maßnahmen und Strategien, um so entsprechend frühzeitig auf mögliche Störungen und Probleme reagieren zu können. Mit dem nachfolgenden Projektstrukturplan (PSP) soll die Verteilung der gesamtprojektbezogenen Aufgaben gewährleistet werden. Die übersichtliche Baumstruktur erleichtert das Erkennen der Zusammenhänge.

Besonders schwierig dabei ist die Gliederung der anstehenden Aufgaben in klar definierte und zusammengehörige Arbeitspakete. Zeitliche Abhängigkeiten sind noch keine definiert, die kommen erst im Balkendiagramm hinzu. Dem Balkendiagramm widmen wir uns am letzten Tag. Es zeigt die Abhängigkeiten der Arbeiten voneinander sichtbar und auch deren Dauer. Wir stolpern mehrfach über die Begriffe Aufwand und Dauer und versuchen, zwischen den beiden klar zu unterscheiden.

Die Balken am Papier schauen letztlich recht schön aus - aber sind sie realistisch? Das wird die Projekterfahrung lehren. Aber davor gibt es ja glücklicherweise noch einen zweiten Kurs.

Nähere Informationen zum IBM Fortbildungsprogramm unter ibm.com/services/learning/at

(Fortsetzung folgt in der Rubrik Job Training MONITOR 5/03).

Was zeichnet ein Projekt aus?

- Zielorientiertheit: Aufgaben, Termine, Ressourcen und Kosten
- Zeitliche Begrenzung: Anfang und Ende sind definiert
- Komplexität und Dynamik: Starke Vernetzung der Teilaufgaben, viele Einflussfaktoren, viele Veränderungen während der Projektlaufzeit
- Interdisziplinarität und Grenzüberschreitung: unterschiedliche Fachbereiche und Organisationseinheiten (auch externe) sind daran beteiligt
- Neuartigkeit und Risiko

(Quelle: Seminarunterlagen, PM-Grundlagen I)

Fazit: LearnTec 2003

Es geht nicht um die Technologien, sondern um die Menschen

Die „Europäische Kongress und Fachmesse für Bildungs- und Informationstechnologie“ wartete heuer mit rund 300 Austellern auf. Die zur Zeit marktbestimmenden Fragen wurden aufgegriffen und fanden an jedem Veranstaltungstag ihre Konkretisierung im Plenum und in den Key-Sessions.

E-Learning stand dabei sicher im Mittelpunkt: E-Learning in Europa, die Integration von E-Learning in der Personalentwicklung, die Neuimplementierung von E-Learning in Unternehmen sowie E-Learning-Projekte von Bildungsträgern wurden in Vorträgen und Workshops umfassend dargestellt - darunter auch zum Thema E-Learning in der öffentlichen Verwaltung.

Wesentliche strategische Ziele der Verwaltungsmodernisierung heißen Wirtschaftlichkeit, Bürger- und Mitarbeiterorientierung sowie die Erbringung hochwertiger Dienstleistungen. Erste Verwaltungen haben rechtzeitig erkannt, welche Bedeutung das netzgestützte Lernen für die Personalentwicklung hat. Und dabei hat sich einmal mehr gezeigt, dass für eine erfolgreiche Qualifizierung nicht nur die Bereitstellung der Technologie wichtig ist, sondern vielmehr ein ganzes Bündel an begleitenden Aktivitäten bestehend aus organisatorischen Maßnahmen und der Gestaltung von Kommunikationsprozessen innerhalb des Personalmanagements. Dabei bewegt sich die Diskussion rund um computervermitteltes Lernen und Arbeiten inzwischen weg vom „Warum“ hin zum „Wie“, „Wo“ und „Wann“.

Interessante Inhalte vermittelte in diesem Zusammenhang auch ein Trainer-Symposium, das sich dem „Gegensatzpaar“ Präsenzseminare und „E-Lernen“ widmete und Möglichkeiten präsentierte, sowohl die technischen und methodischen Hürden zu lösen als auch die „zweite Chance der Didaktik“ zu nutzen, um E-Learning für Trainer handhabbar zu machen.

Spezialkongress: Sprache & Technologie

Ähnlich war auch das Resümee im Bereich Sprachlehre und -training. Mit dem Einzug neuer Technologien waren auch hier starke Versprechungen und hohe Erwartungen verbunden. Für Multimedia und Internet trifft dies in besonderem Maße zu. Nach den ersten Luftsprüngen wird jetzt allerdings wieder klarer gesehen, dass es beim Sprachenlernen - wie beim Lernen überhaupt - eigentlich gar nicht in erster Linie um Technologien geht, sondern um Menschen, um Lernende und Lehrende, und damit um menschliche Bedürfnisse, Fähigkeiten, Vorlieben und Grenzen.

Die Technologien spielen in diesen Zusammenhängen eine wichtige, aber doch auch eindeutig dienende, Rolle. Und eines ist ganz entscheidend: Das (sprach-) didaktische Potenzial, das Multimedia und Internet zweifelsohne bieten, kann sich erst in solchen Szenarien voll entfalten, in denen die menschliche Dimension des Lehrens und Lernens die letztlich bestimmende Kraft ist.

Und noch eines wurde deutlich: Die Umsetzung des technologischen Fortschritts in didaktisch tragfähige und organisatorisch nachhaltige Lösungen für die (Sprach-) Lehr-/Lernpraxis hat sich als schwieriger und langwieriger herausgestellt als zunächst erwartet.

http://www.learntec.de

Partnerschaft im E-Learning-Markt

Langenscheidt und Sun Educational Services vereinbaren umfangreiche Zusammenarbeit

Langenscheidt und Sun Educational Services intensivieren ihre beiderseitigen Aktivitäten, moderne Lerntechnologien und interaktive Lerninhalte im Firmenkundenmarkt zu platzieren.

Sun Educational Services wird die webbasierten Langenscheidt-Inhalte zu den Themen Sprachenlernen, interkulturelles Wissen, Geschäftsreisen und Wörterbücher sowie den Online-Übersetzungsservice im Rahmen der Partnerschaft mit in E-Learning Lösungen aufnehmen. Dies erlaubt Kunden von Sun bereits in frühen Implementierungsstadien sprachenspezifische Lernmodule nutzen zu können und den Vorteil von plattformverwalteten E-Learning-Inhalten zu erkennen. Häufig besteht in den Unternehmen noch Unsicherheit, wie eine neue Lernkultur geschaffen werden kann. Gesteuerte Veränderungsprozesse in Stufen und überzeugende, zum selbstorganisierten Lernen motivierende Inhalte, die sich über eine Lernplattform verwalten lassen, müssen perfekt zusammenspielen, um die Akzeptanz der Mitarbeiter im Unternehmen für das „neue Lernen“ zu finden.

„Die Langenscheidt und Sun Educational Services Portfolios ergänzen sich in idealer Weise, um den Implementierungsprozess von E-Learning in Unternehmen optimal zu unterstützen. Die beiden starken Marken können zusammen viel erreichen“, freut sich Hubert Haarmann, Leiter E-Business bei Langenscheidt, über die neue Kooperation. Langenscheidt-Verlagsleiter Rolf Mueller verspricht sich viel von dieser Allianz: „Sun ist mit seiner internationalen Ausrichtung und jährlich bereits 260.000 Schulungsteilnehmern der ideale Partner für uns.“

„Das strategische Ziel von Sun ist es, den Bereich E-Learning auszubauen und dabei Partnerschaften auch mit namhaften Content-Anbietern zur Platzierung unserer Sun Lernplattform ELP im Markt einzugehen“, erläutert Dr. Thomas Bayer, Director Germany & Austria Sun Educational Services. „Die Kooperation mit Langenscheidt ist ein sehr wichtiger Schritt für Sun.“

Die Kooperation konzentriert sich im ersten Schritt auf die deutschsprachigen Märkte.

http://www.langenscheidt.de
http://www.sun.de

Mit dem „Pocket LOOX" ist Fujitsu Siemens ein guter Wurf gelungen. Das Gerät wurde schon Mitte des letzten Jahres erstmals angekündigt; nun hatte MONITOR Gelegenheit, als eines der ersten Fachmagazine in Österreich den Pocket LOOX zu testen.

Adolf Hochhaltinger

Klein, aber oho!

Erster Eindruck ist die geringe Größe: Mit nur 132 x 82 x 17 mm und seinen abgerundeten Kanten passt er in jede Jackentasche. Nach dem Einstellen des Reset-Schalters (eine etwas fitzelige Angelegenheit, aber im Handbuch genau beschrieben) kommt das Anschließen der Dokking Station („Cradle") an die Stromversorgung. Mit dem Einstecken des Gerätes in diese Dokking Station - vorerst nur zur Stromversorgung und noch ohne Datenverbindung zum PC - erwacht der Pocket Loox zum Leben und führt als Allererstes einen kurzen Selbsttest durch.

Dabei wird unter anderem die aktuelle Zeitzone eingestellt und auch der Touchscreen kalibriert: der Anwender muss hier einige markierte Punkte auf dem Display mit seinem Stift antippen. Dieser Stift ist ein Teleskop-Metallstift, der sich für den Gebrauch um mehr als 2 cm auseinanderziehen lässt. Allerdings ist seine Außenseite recht glatt, der Stift liegt nicht ganz so sicher in der Hand wie die einfachen Plastikstifte einiger Mitbewerber.

Herz des Gerätes ist übrigens der mit 400 MHz getaktete PXA 250 Prozessor; er verwaltet 32 MB ROM und 64 MB RAM. Das Display ist in puncto Helligkeit State of the Art, eine „AutoDim" Funktion hilft bei geringerer Umgebungshelligkeit Strom zu sparen. Der Akku ist ein Lithium Polymer mit über 1500 mAh Speicherkapazität. Die Auflösung ist (wie in dieser Klasse üblich) 320 x 240 Pixel. Und auch für den Anschluss von Zubehör ist gesorgt: Sowohl ein Compact Flash Steckplatz (Type II) als auch ein Slot für SD/MMC Karten ist vorhanden.

Einfache Installation

Damit die Docking Station vom PC erkannt wird, muss der „Pocket PC Companion" installiert werden. Das Installationsprogramm läuft von selbst an und ist problemlos zu absolvieren. Auch während dieser Installation soll die Dokking Station noch nicht am USB-Port angeschlossen sein; denn auch die Synchronisations-Software „ActiveSync" will noch zuvor installiert werden.

Doch dann ist es soweit: das USB-Kabel der Docking-Station anschließen, und das Gerät übernimmt unverzüglich sämtliche aktuellen Termine, Kontakte, Aufgaben, etc. vom MS-Outlook des PCs: all diese Informationen sind nun auch mobil ständig verfügbar. Eine robuste kleine Tasche schützt das Gerät vor Kratzern und Beschädigungen, der Touchscreen ist damit noch speziell geschützt.

Altbekanntes

Den Erwartungen entsprechen die Bedienungsmöglichkeiten: Eine dicke Navigationstaste (in vier Richtungen kippbar und mit Enter-Funktion durch Drücken in der Mitte), vier programmierbare Funktionstasten, seitlich eine Multi-Taste (Up/Down/Enter) und der Aufnahmeknopf für die Sprachaufzeichnung sowie eine fünfte Funktionstaste, und der Touch Screen - das sind eine ganze Menge Eingabemöglichkeiten.

Nicht in jedem PDA zu finden ist dagegen die Bluetooth-Ausstattung; sie ist bei diesem Modell serienmäßig, somit steht auch der drahtlosen Kommunikation mit Peripheriegeräten nichts im Weg.

Weitere Software

In puncto Software ist das Gerät gut ausgestattet; allerdings verweisen einige der auf der CD mitgelieferten Installationsmöglichkeiten nur auf eine Website, von der man die betreffende Software zwar durchaus herunterladen kann, allerdings nur gegen extra Bezahlung.

So wird beispielsweise der „Microsoft Reader" für e-Books zwar mitgeliefert und kann sogar auf dem PDA installiert werden. Um es benutzen zu können, muss das Programm allerdings erst per Internet „aktiviert" werden - und hierzu ist ein Account bei „Microsoft Passport" erforderlich. Kostenlos gibt es allerdings den

Als Option erhältliche, zusammenschiebbare Tastatur.

„Acrobat Reader"; damit kann man ebenfalls e-Books lesen; das Einkaufen neuer Buchtitel ist hiermit allerdings nicht so komfortabel möglich.

Weiters gibt es noch den „Microsoft Transcriber", eine weitere Handschrifterkennung für die Eingabe per Stift. Damit stehen insgesamt vier verschiedene Eingabemöglichkeiten zur Wahl.

Auf einer zweiten CD-ROM wird noch ein erweitertes Display „Nyditot" angeboten, dazu der „Pocket Informant" (eine zusätzliche Benutzeroberfläche mit verschiedenen Darstellungsarten für die Outlook-Standardanwendungen) sowie das „KSE Truefax" (ein Faxprogramm) und der „ClearView Office Viewer" von Westek, mit dem man Dateien von MS Office ansehen kann. Auch ein umfangreiches Online Manual im PDF-Format ist hier dabei.

Außer mit dem Stift kann das Gerät auch mit den Tasten bedient werden. Und zudem ist mit dem „FSC Speed Menu" auch noch eine echte Einhandbedienung möglich - je nach Anwendung immer die optimale Bedienung.

Falt-Tastatur als Option

Eine ganz besondere Sache ist jedoch die als Option erhältliche, zusammenschiebbare Tastatur: Sie ist zusammengeklappt mit 10 x 14,8 x 1,6 cm kaum größer als der PDA, bringt es aber auseinandergefaltet auf eine nutzbare Breite von immerhin 23,7 cm. In puncto Anschlag, Drukkpunkt und Präzision beim Tippen kann man ihr ein gutes Zeugnis ausstellen; einige Notebooks könnten sich hier durchaus noch eine Scheibe abschneiden!

Auch hier muss zuerst die Treibersoftware installiert und auf dem PDA dann auch noch ausdrücklich gestartet werden, damit der PDA die Tastatur erkennt. Nun aber macht das Schreiben von Texten mit Programmen wie „Pocket Word" erst so richtig Spaß. Die Tastatur braucht übrigens keine eigene Stromversorgung, sie wird vom Loox mitversorgt.

Die Ledertasche für „Pocket LOOX" und Tastatur

Umfangreiches Zubehör

Um nun mit der gesamten Ausrüstung - PDA und Falt-Tastatur - ins Feld zu ziehen, hat Fujitsu Siemens eine Ledertasche im Format 20 x 24 cm entwickelt; hier passen Gerät und Tastatur hinein, und es bleibt noch genug Platz für Speicherkarten und diverses Zubehör. Sogar Visitkarten bzw. Scheckkarten und ein Schreibstift finden hier Platz. Und für den Schutz des Loox selbst hat man gleich zwei Lederetuis beigelegt, die beide Tasten und Display freilassen: eines ist etwas dicker und für den Rechner inklusive Hukkepack-Modul (z.B. GPRS/GPS-Modul oder Zweitakku) gedacht, während der Rechner alleine und ohne „Rucksack" präzise in das andere, etwas flachere Etui passt.

Fazit

Den Vorteil, alle Adressen, Aufgaben und Termine auch unterwegs ständig verfügbar zu haben, oder auch unterwegs e-Mails verfassen zu können, die dann beim nächsten Kontakt mit dem PC abgeschickt werden, bieten wohl so ziemlich alle PDAs schon seit Jahren in ähnlicher Weise. Was jedoch den „Pocket Loox 600" auszeichnet, ist vor allem die lange Batterielaufzeit, das helle Display und sein geringes Gewicht. Dazu kommt die in vielen Punkten mit Liebe zum Detail konzipierte und durchdachte Ausstattung sowie das reichhaltige Softwareangebot.

Für alle, die oft Text schreiben müssen, ist die als Option erhältliche zusammenschiebbare Tastatur eine äußerst nützliche Sache. Sie bietet eine ebenso komfortable Texterfassung wie sonst nur ein Notebook, ohne den mobilen Anwender aber mit dessen Gewicht zu belasten. Und in der (ebenfalls optionalen) Ledertasche sind Gerät und Zubehör auch unterwegs griffbereit und übersichtlich verstaut.

Die empfohlene Verkaufspreise (inkl. MWSt.) betragen übrigens für den Pocket LOOX 600 ab 649,- €; für die Tastatur ab 130,- €; und für die Kombi-Tasche ab 66,- €.

http://www.fujitsu-siemens.at

Zehn Jahre ArchiPHYSIK

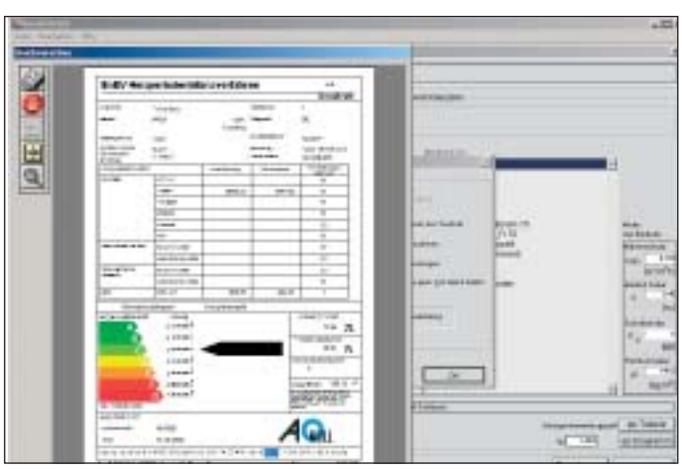
ArchiPHYSIK, das Bauphysikprogramm aus dem Hause A-Null, feiert seinen 10. Geburtstag.

Erst letzten November kam das aktuelle Release ArchiPHYSIK 3.6 auf den Markt. Dieses umfasst mehr als 3.500 Baustoffe, über 400 geprüfte Aufbauten und vieles mehr.

ArchiPHYSIK ist, so der Hersteller, das meist verbreitete Bauphysik-Programm in Österreich. Innerhalb von 10 Jahren hat sich das Produkt vom einfachen Werkzeug für simple Bauteilberechnungen zur umfangreichen Software-Lösung weiterentwickelt.

Die Vorgabe für diese Entwicklung war die Einführung des OIB-Verfahrens, das die Grundlage für nahezu alle Wohnbauförderungen in Österreich ist. Im Gegensatz zu anderen Anbietern hat sich A-Null schon frühzeitig auch Bereichen wie Schallschutz, Speichermassen und Dampfdiffusion gewidmet.

Die Software enthält alle aktuellen Berechnungsverfahren für Österreich. Es lassen sich relevante Parameter wie U-Wert, Glaser-Diagramm oder Temperaturamplitudenverhältnis - kurz TAV - errechnen. Zudem ermittelt das Programm behördengerechte Formulare für bauteil-, raum- und gebäudebezogene Berechnungen. Sämtliche Aufbauten und deren Flächen sowie Fenster und Türen können aus dem CAD in die bauphysikalische Berechnung übernommen werden.



ArchiPHYSIK: Energiepass zur EnEV

http://www.archiphysik.com

Laserdruck: Modulierte Farbwiedergabe

Der neue magicolor 2350 von Minolta-QMS sorgt für Druck im „Continous-Tone-Mode".

Neben der Netzwerkkarte läßt sich der magicolor 2350 auch über eine standardmäßige Parallel- und USB-Schnittstelle mit einem Rechner verbinden.

Dabei wird der Toner wird nicht mehr linear von der Kartusche zur Belichtungseinheit übertragen, sondern als eine Art Nebel auf der Belichtungseinheit quasi geschichtet. Das Druckverfahren nutzt die außergewöhnlichen elektrischen Eigenschaften des Polymer-Toners, die ein spontaneres und beschleunigtes Ansprechverhalten unter Spannung gewährleisten. Dadurch wird eine Farbausgabe in 600 x 600 dpi x 4bpp (bit per pixel) realisiert.

Dank der neuen Drucker-Technologie „CROWN X" kann der Belichtungsprozess des magicolor 2350 so gesteuert werden, dass sowohl vertikal als auch horizontal bis zu vier verschiedene Farbzustände je Pixel im Raster moduliert werden können. Resultat sind extrem verbesserte Verläufe bei Halbtönen, eine exaktere Linienführung sowie eine hohe Farb-Brillanz.

Der magicolor 2350 benötigt kaum mehr Stellfläche als ein herkömmlicher Tintenstrahldrucker und druckt dabei bis zu vier farbige- oder 17 S/W-A4-Seiten/Minute. Neben PostScript 3 und PCL 6/PJL druckt das Gerät auch PDF und andere Formate und bietet darüber hinaus auch direkten PDF-Druck an (nur mit Festplatte). Große Druck-Daten können sowohl auf der Festplatte abgelegt, oder auch gespoolt werden, denn mit CROWN X können bis zu 2 TeraByte (2048 Gigabyte) Daten adressiert werden. Parallel dazu arbeitet CROWN X mit verbesserten Kompressionsmodulen, was den Druckjob kleiner macht und die Druck-Geschwindigkeit um bis zu 30 Prozent erhöht - davon profitiert insbesondere der Duplex-Druck. Die Preise für das neue Modell starten bei rund 1.554,- Euro inkl.Mwst.

http://www.minolta-qms.de

Automatisierte Übersetzung von Konstruktionsdaten

Star Technology & Solutions bietet ein Lösungskonzept für Übersetzungen im Konstruktionsbereich, das neben Office-, DTP- und Markup Language Formaten, nun auch AutoCAD Zeichnungen übersetzt.

Übersetzungsrelevante Texte wie etwa Legenden oder Teilebezeichnungen in AutoCAD werden mit dem Translation Memory System „Transit XV" automatisiert ausgelesen, in dem eigenen Transit-Editor übersetzt und anschließend wieder automatisch eingelesen.

Bereits einmal übersetzte Texte werden aufgrund der Memory-Technik vom System erkannt und automatisch wiederverwendet. Dadurch entfällt das direkte Arbeiten in AutoCAD oder ein kostenintensiver „Cut and Paste"-Prozess.

Star ermöglicht mit seiner Lösung für AutoCAD-Zeichnungen die Trennung von Erstellungs- und Übersetzungsprozess und deren dezentralisierte Bearbeitung durch den Übersetzer. Auf diese Weise ist die weltweite Lokalisierung von AutoCAD-Zeichnungen und die Einbeziehung professioneller Übersetzungsagenturen möglich.

http://www.star-group.net

Acer TravelMate 636LCi

Acer erweitert seine Notebookfamilie TravelMate 630 um ein Modell mit Mobile Intel Pentium 4 2,0GHz Prozessor und Wireless onboard.

Neuer Acer Notebook mit inkludiertem Wireless-Zubehör

Der TravelMate 636Lci besitzt ein 15 Zoll Display, sowie 512MB DDR Speicher, 40GB Festplatte und ein wechselbares Combolaufwerk für DVD & CD-RW. Im Preis von ab 1.999 Euro inkl.MwSt. für das Wireless-Modell ist bereits folgende Software inkludiert: Microsoft Windows XP Professional Edition, Norton Anti-Virus, Intel LANDesk Client Manager sowie Acer Utilities und natürlich DVD und Brennersoftware.

Acer Österreich hat im Herbst mit seinem Wireless Zubehör an Wireless PC-Cards, USB Adaptern und AccessPoints sowie dem TravelMate 634LCi die Acer Wireless Trust Initiative ausgerufen. Nicht nur im Geschäftsumfeld, sondern auch im Privathaushalt setzt sich die Wireless Technologie auf Basis IEEE 802.11b durch und gerade Wien hat dabei eine Vorreiterrolle.

Laut APA ist Wien weltweiter Spitzenreiter beim öffentlichen, drahtlosen Zugang zum Internet und Acer bietet mit Wireless LAN onboard die Möglichkeit mobil ohne Kabel, ohne herausstehende Antennen oder Karten überall einzusteigen.

http://www.acer.at

Das multifunktionale Farbcenter

Das neue MFC-890 von Brother ist Farbdrucker, Farbfax, Farbkopierer, Farbscanner, Photo Capture Centre in einem.

MFC-890: Brother bringt ein neues Multitalent für Drucken, Scannen, Kopieren, Faxen

Das MFC-890 von Brother mit Flachbettvorrichtung verarbeitet zum Beispiel Farbkopien von mehrseitigen Vorlagen. Das Motiv wird eingescannt und kann Dank Farb-E-Mail-Assistent als Anhang einer neuen Mail bearbeitet und verschickt werden. Das Format (JPEG, TIFF, BMP, u.a.) der Anlagen lässt sich frei wählen. Mit dem Easy-Photo-Assistent werden Bildaufnahmen von Digitalkamera, Video- oder Camcorder in Farbe oder schwarz/weiss ohne Umweg über den PC ausgedruckt.

Der Vierfarbendrucker basiert auf Tintenstrahl-Technologie und druckt bis zu 20 Seiten/Minute. Er besitzt einen Multifunktionseinzug, eine Sortierfunktion sowie die Möglichkeit in Prozentschritten von 25-400% zu vergrößern und zu verkleinern.

Das Gerät besitzt vier separat auswechselbare Tintenpatronen und die Energiesparvignette E-2000. Es sind eine parallel und eine USB-Schnittstelle vorhanden. Das Standalone Farbfax oder optionale Netzwerk-Fax weist alle Brother Komfortmerkmale auf. Der unverbindlich empfohlener Verkaufspreis liegt bei Euro 549,- inkl. MwSt.

http://www.brother.at

Hersteller	Produktname	Auflösung in dpi	Seiten pro Minute	Papierformate	Interface		Besonderheiten	Endpreis	Bezugsquelle
					Parallel	Andere			
CANON	BJC50	720	5,5SW/2,1F	A4	✔	IrDA (1.0)	Farbdrucker für unterwegs - halb so groß wie ein DIN A4-Blatt	399,-	Canon Ges.m.b.H. 01/661 46-0
CANON	BJC55	720x360	5,5SW/2F	A4		USB,), IrDA Infrarot (v.1.1.)	Ultra-portable Druckerlösung - halb so groß wie ein DIN A4-Blatt, inklusive Universal-Netzadapter und Lithium-Ionen-Akku, Scan-Cartridge optional	399,-	Canon Ges.m.b.H. 01/661 46-0
CANON	i320	2400x1200	10SW/7F	A4		USB 2.0	HighColour Tinten für leuchtende Farben, randloser Druck	85,-	Canon Ges.m.b.H. 01/661 46-0
CANON	i550	4800x1200	18SW/11F	A4	✔	USB 2.0	Produktiver Business-Drucker mit getrennten Tintentanks, High Color Tinten für leuchtende Farben, randloser Druck bis A4	199,-	Canon Ges.m.b.H. 01/661 46-0
CANON	i70	4800x1200	13SW/9F	A4+		Fast-IrDA (Vers. 1.1), USB	Ultrakompakter, mobiler Farbdrucker, kleine Stellfläche 31 x 17 cm, 2 Schnittstellen, vollflächiger randloser Druck im Format A4; optional: Lithium-Ionen-Akku, Ladestation für aufrechtes Laden	329,-	Canon Ges.m.b.H. 01/661 46-0
CANON	i850	4800x1200	22SW/14F	A4	✔	USB	Profi-Business-Drucker mit getrennten Tintentanks, Microfine Droplet Technology, vollflächiger randloser Druck im Format A4 und 10 x 15 cm, 150 Blatt papiervorrat; optional: netzwerkfähig	269,-	Canon Ges.m.b.H. 01/661 46-0
CANON	i950	4800x1200	7SW/7F	A4		USB	Profi-Photodrucker mit getrennten Tintentanks, vollflächiger randloser Druck, 6-Farb Photodruck, Advanced Microfine Droplet Technology, nur 1Minute pro A4-Foto	449,-	Canon Ges.m.b.H. 01/661 46-0
CANON	S200X	2880x720	5SW/3F	A4		USB 2.0	4-Farbdrucker für den Heimbereich, High Color Tinten für leuchtende Farben, automatische Tintenstandskontrolle	75,-	Canon Ges.m.b.H. 01/661 46-0
CANON	S330 Photo	2400x2200	14SW/10F	A4		USB 2.0	Schneller Photodrucker für den Heimbereich, randloser Druck im Format 10 x 15 cm und A4	119,-	Canon Ges.m.b.H. 01/661 46-0
CANON	S530D	2400x1200	14F/10SW	A4		USB 2.0	Photodrucker mit Direktdruckfunktion von Speicherkarten und Digitalkameras, 4 getrennte Tintentanks, randloser Druck	379,-	Canon Ges.m.b.H. 01/661 46-0
CANON	S6300	2400x1200	17SW/12F	A3+	✔	USB	Profi-Drucker für A3 Überformat mit getrennten Tintentanks, Microfine Droplet Technology	579,-	Canon Ges.m.b.H. 01/661 46-0
CANON	S830D	2400x1200	4SW/4F	A4		USB 2.0	Photodrucker mit Direktdruckfunktion von Speicherkarten und Digitalkameras, High Colour Tinten für leuchtende Farben, randloser Druck, 6-Farb Photodruck mit 6 getrennten Tintentanks	449,-	Canon Ges.m.b.H. 01/661 46-0
CANON	S9000	2400x1200	6SW/6F	A3+, bis A3 randlos		USB	A3 Photodrucker mit getrennten Tintentanks, vollflächiger randloser Druck, 6-Farb Photodruck, Advanced Microfine Droplet Technology	639,-	Canon Ges.m.b.H. 01/661 46-0
EPSON	Stylus C42Plus	2880 x 720	12SW/6F			USB	DIN A4-Farbdrucker für zu Hause	85,-	Epson Kaufberatung 0810 200 124
EPSON	Stylus C82	5760 x 1440	22SW/11F	A4	✔	USB	EPSON DuraBright und Individual Ink, hohe Lichtbeständigkeit	159,-	Epson Kaufberatung 0810 200 124
EPSON	Stylus Color 1160	1440 x 720	9,5SW/9,3F	A3+	✔	USB		369,-	Epson Kaufberatung 0810 200 124
EPSON	Stylus Color 1520	1440 x 720		A3+	✔	RS-423	Endlosdruck, Typ-B-Interface für zusätzliche Schnittstellenerweiterung	779,21	Epson Kaufberatung 0810 200 124
EPSON	Stylus Photo 1290s	2880 x 720	9,4SW/9F	A3+	✔	USB	Rollendruck	519,-	Epson Kaufberatung 0810 200 124
EPSON	Stylus Photo 2100	2880 x 1440	7,4SW/7,3F	A3+	✔	USB 2.0, IEEE 1394	7 Farben, Pigmentierte Tinte, hohe Lichtbeständigkeit, CD-Direktdruck auf geeigneten CDRs, Druck auf bis zu 1,3mm starken Medien möglich, Rollendruck und Randlosdruck bis A3 breite	869,-	Epson Kaufberatung 0810 200 124
EPSON	Stylus Photo 5500	2880 x 720		A3+	✔	USB 2.0	EPSON-Typ-B-Interface für zusätzliche Schnittstellenerweiterung, pigmentierte Tinte, optionales Papiermagazin erhältlich	3.000,-	Epson Kaufberatung 0810 200 124
EPSON	Stylus Photo 950	2880 x 1440	8,8SW/8,5F	A4	✔	USB 2.0	CD-Direktdruck auf geeignet CDRs, Rollendruck mit Autocutter, Randlosdruck bis A4 breite, Individual Ink	569,-	Epson Kaufberatung 0810 200 124
HEWLETT-PACKARD	HP Color Inkjet CP1700/D	1200x1200	16SW/5,5F	A4, A3+	✔	USB, IR, LIO-Steckplatz für HP Jetdirect Printserver	Thermischer HP Farbtintenstrahldruck, netzwerkfähig	580,-	Hewlett-Packard 01/250-00-0
HEWLETT-PACKARD	HP Deskjet 450Ci	1200x1200	9SW/0,5F	A4	✔	USB, Compact Flash Typ I und II Kartensteckplatz; optional: Bluetooth Anschluss	Bluetoothfähig, druckt 10x15 Fotos - für mobilen Druck geeignet, 1,8 kg Gewicht, doppelseitiger manueller Druck möglich	309,-	Hewlett-Packard 01/250-00-0
HEWLETT-PACKARD	HP Deskjet 5550	1200x1200	17SW/12F	A4	✔	USB	Monatliches Druckvolumen: 3000 Seiten/Monat, 6-Tinten-Farbdruck, optional erhältliche Duplexeinheit, Druckabbruchtaste	159,-	Hewlett-Packard 01/250-00-0
HEWLETT-PACKARD	HP Deskjet 995c	2400x1200	17SW/13F	A4		USB, Infrarot, Bluetooth	Monatliches Druckvolumen: 5000 Seiten/Monat, 8 eingebaute Schriften, Infrarot und Bluetooth	350,-	Hewlett-Packard 01/250-00-0
LEXMARK	Z25	1200 x 1200	9SW/6F	A4		USB 2.0	Einstiegsmodell, Job Finishing Funktion (Poster, Multi-up, Booklet etc.), 100 Blatt Accu-Feed Papiereinzug	59,-	LEXMARK 01/797 32-0
LEXMARK	Z35	2400 x 1200	11SW/6F	A4		USB 2.0	Einstiegsmodell, Job Finishing Funktion (Poster, Multi-up, Booklet etc.), 100 Blatt Accu-Feed Papiereinzug, 50 Blatt Papierablage	79,-	LEXMARK 01/797 32-0
LEXMARK	Z45se	4800 x 1200	15SW/9F	A4		USB 2.0	Fotopatrone für 6-Farbendruck optional, Job Finishing Funktion (Poster, Multi-up, Booklet etc.), 100 Blatt Accu-Feed Papiereinzug, regionale Farbtabellen (Europa) für optimale Farbwiedergabe	99,-	LEXMARK 01/797 32-0
LEXMARK	Z55se	4800 x 1200	17SW/13F	A4	✔	USB 2.0	Job Finishing Funktion (Poster, Multi-up, Booklet etc.), 100 Blatt Accu-Feed Papiereinzug, PrecisionPhoto (Variable Tropfengröße) u.v.a.	119,-	LEXMARK 01/797 32-0
LEXMARK	Z65	4800 x 1200	21SW/15F	A4		USB 2.0	Zwei Papierzuführungen Standard, Job Finishing Funktion (Poster, Multi-up, Booklet etc.), automatische Papiererkennung, u.v.a.	179,-	LEXMARK 01/797 32-0
LEXMARK	Z65n	4800 x 1200	21SW/15F	A4		USB 2.0	Netzwerkanschluss, Zwei Papierzuführungen Standard, Job Finishing Funktion (Poster, Multi-up, Booklet etc.), automatische Papiererkennung, ausgelegt für monatliches Druckvolumen von rund 5.000 Seiten u.a.	249,-	LEXMARK 01/797 32-0
LEXMARK	Z65p	4800 x 1200	21SW/15F	A4		USB 2.0	Integrierter Speicherkartenleser für schnelle Datenübertragung von Digitalfotos (sieben verschiedene Digitalkamera-Speicherkarten)	199,-	LEXMARK 01/797 32-0
LEXMARK	Z65pro	4800 x 1200	21SW/15F	A4		USB 2.0	Zwei Papierzuführungen Standard, Medien bis 500 g/qm, Job Finishing Funktion (Poster, Multi-up, Booklet etc.), netzwerkfähig über Ethernet und IP-Emulation u.v.a.	299,-	LEXMARK 01/797 32-0

Meine Freunde die Leprechauns erklärten mir kürzlich, es gäbe keinen Weg zu begreifen, wieviel zwei Billionen Dollar seien. Das passierte während ihres letzten Besuchs an meinem Computer, als sie mir von den Dingen erzählten, die auf uns zukommen würden, und von denen ich Ihnen, lieber Leser, gleich berichten werde.

Evan Mahaney

Übersetzt aus dem Amerikanischen von Reinhard Gantar

„Billionen Geschäfte"

Die Leprechauns haben schon immer gerne Computer-Messen besucht, wie etwa Apples jährliche spektakuläre Macworld oder die Consumer Electronics Show in Las Vegas.

Seit es diese Kolumne gibt, waren die Leprechauns immer bis zum Bersten gefüllt mit Neuigkeiten und schäumten über mit Kommentaren über die Zukunft und was hinter dem Horizont liegt. Ich brauche mich nur zurückklehnen und zuzuhören. Bei diesem Treffen kam die allgemeine Lage der IT-Industrie an die Reihe. Und das bugsierte uns in die Erörterung der zwei Billionen Dollar.

Es war der leutselige Mister Cavalier, der die IT-Situation so zusammenfasste: „Ich glaube, die Ziffern von Dataquest sind die zuverlässigsten. Wir sahen uns auch die Daten der *World Information and Technology Service Alliance* an, aber wir alle hier sind uns einig: Dataquest hat die besseren Informationen. Und sie schätzt, dass die IT-Produkte und -Dienstleistungen dieses Jahr 2.46 Billionen Dollar umsetzen werden. Tatsächlich akzeptieren wir diese Zahl nicht nur, wir halten sie sogar für eher konservativ. Worin wir uns nicht einig sind, ist die Perspektive für wireless- und handheld-Geräte."

Dann hob Mister Cavalier die Nase, zeigte mit dem Finger auf mich und erklärte: „Und Ihr, Oh Kenner der mit Orange dragierten Pecan-Nüsse, habt Ihr überhaupt eine Vorstellung davon, wieviel eine Billion ist, von 2.46 gar nicht zu reden?"

Ich dachte lange und angestrengt darüber nach, mußte aber schließlich einräumen, dass ich eine Billion einfach nur für viel Geld und eine große Summe hielt.

„Gewaltig," sagte Mister Cavalier. „Lasst mich Euch eine Ahnung davon geben. Würdet Ihr eins-zwei-drei zu zählen beginnen, würdet Ihr 30000 Jahre brauchen, um bis zu einer Billion zu zählen. Das wäre aber erst die erste Billion, und wir sprechen hier über 2.46 Billionen. Ausgeschrieben sind das 2,460,000,000,000 US-Dollar. Abgesehen davon halten wir die Summe von 2,510,000,000,000 für realistischer - zwei Prozent mehr."

Konfrontiert mit all diesen Nullen und dem Vorhaben, die nächsten 75000 Jahre mit Zählen zu verbringen, erkannte ich, wie riesig das Terrain der Information Technology ist. Und dass diese Industrie verglichen mit anderen noch sehr jung ist. Bevor ich mich aber in Reminiszenzen ergehen konnte, forderten die Leprechauns wieder meine Aufmerksamkeit. Fräulein Leaglebeek ergriff das Wort.

„Die Ziffern, auf die wir uns nicht einigen können, hat Dataquest für tragbare Geräte veröffentlicht. Sie prophezeihen ein Wachstum von bloß 8 Prozent. Als wir aber durch die Messen in Las Vegas und LA flitzten, bemerkten wir eine ungeheure Vielfalt dieser wunderbaren Helferlein - die meisten neuen Geräte sind Einheiten zum in die Tasche stecken. Vom guten alten Handy mit neuen Funktionen bis zum PDA zur Terrorbekämpfung."

Eine piepsende Stimme erhob sich, als Fräulein Splainit ergänzte: „Das wunderbare an Handhelds ist ihre Ersetzlichkeit. Egal, was es kostet, die Menschen ersetzen lieber ihre tragbaren Geräte als stationäre Geräte. Leute, die ihre Computer alle paar Jahre upgraden, upgrade ihre PDAs jedes Jahr. 2002 wurden 440 Millionen Handheld-Devices verkauft. Ende 2003 wird diese Zahl auf 480 oder sogar 490 angewachsen sein."

Mit all diesen Millionen und Billionen erkannte ich, wie sehr ich zum alten Eisen gehörte - stationäre Geräte interessieren mich weit

mehr als PDAs. Ein Handy habe ich, aber das ist auch schon alles. Was würde die Zukunft für altmodische Desktop-Computer bringen? Ich befragte meine Freunde.

Nach einem Moment Stille war es die weinerliche Stimme des Mister Snyde, die ich sofort als die seine erkannte. „Ach herrje..." sagte er düster-ominös. „Ich fürchte, Euer Zug wird noch einige Zeit an der Haltestelle verweilen müssen. Seht her, Oh Feinschmecke der Haselnuss-Schoko-Toffees, das Wachstum für Computer und verwandte Hardware wird ein weiteres Jahr im Keller bleiben. Minus zehn Prozent letztes Jahr, minus zehn Prozent dieses Jahr - da bin ich ganz sicher. Der Glanz ist raus aus diesem Geschäft; Computer sind mehr wie Haushaltsgeräte als High-Tech. Ihr müsst noch ein weiteres Jahr warten um wieder Wachstum in diesem Bereich zu sehen."

Fräulein Splainit versuchte mich mit ihrer zirpenden Stimme zu trösten: „Haltet Euch aber vor Augen, dass es wahrscheinlich ein kleines Gerät gibt, dass die meisten Funktionen Eures großen Geräts am Schreibtisch vollwertig ersetzen kann." Und mit dieser freudigen Nachricht verschwanden die Leprechauns einfach, so wie sie das immer tun. Und wie immer ließen sie die *Zitate* zurück, und die übersetzt werden müssen. ❑

Phrasen, die übersetzt werden müssen

Das Zitat: „Es wird Geräte mit Displays in allen Größen im Haushalt geben: So groß wie die ganze Wand, um von mehreren Leuten gleichzeitig betrachtet zu werden; im Taschenformat für Information, die man immer bei sich haben will; so groß wie eine Briefmarke, um am Handgelenk getragen zu werden. Und wir werden dafür sorgen, dass sie alle zusammen funktionieren."
Die Umstände: Bill Gates, in der Eröffnungsrede auf der International Consumer Electronics Show Las Vegas.
Die Übersetzung: Und Microsoft wird fortfahren Milliarden zu verdienen, weil wir dafür sorgen werden, daß wir 10 bis 25 Dollar an Lizenzgebühren kriegen, für alles, was ein Display hat.

- - - - - - - - - -

Das Zitat: „Alle Menschen haben das Recht uneingeschränkt mit anderen zu kommunizieren, und das Recht auf uneingeschränkten Zugang zu Information und dem Internet."
Die Umstände: Texteinsprengsel in einem Gesetzesentwurf vom Kongress der Vereinigten Staaten, der das Office of Global Internet Freedom promoten soll, das wiederum für die Bekämpfung von Jamming und Blocking des Internet durch „repressive Regime" zuständig ist.
Die Übersetzung: Und wir haben das uneingeschränkte Recht mit Carnivore und ECHELON jedermanns e-Mail zu lesen.

- - - - - - - - - -

Das Zitat: „In gewissen Fällen befand Nucleus, dass i2 Technology den Umfang des Nutzens in seinen Kundenprofilen überschätzt hat."
Die Umstände: Ein Report von Nucleus Research, dass die Kosten von i2's Lieferantenverwaltung den Nutzen übersteigen.
Die Übersetzung: Wenn man 22 Fälle untersucht, und in 12 davon wird berichtet, daß sich die Investition in das i2-Paket rentiert hat - dann sind die Behauptungen über den Nutzen wohl ein wenig übertrieben.

- - - - - - - - - -

Das Zitat: „Ich liebe die Firma und ich liebe es, Aufsichtsratsvorsitzender zu sein. Es ist eine schwierige Umgebung. Ob es richtig ist, oder nicht richtig ist, oder fair ist, oder nicht fair ist, ist nicht relevant. Im Licht des Risikos größerer Ablenkungen mit dem sich nähernden Mai, so habe ich gefunden, dass es, im Großen und Ganzen, obwohl es eine schwerwiegende Entscheidung war, doch das beste war für mich zu tun."
Die Umstände: Steve Case, CEO of AOL Time-Warner, erklärt warum er im Mai 2003 zurücktreten wird.
Die Übersetzung: All diese Time-Warner-Bonzen waren hinter meinem Skalp her. Diese Bazillen hätten mich gefeuert, daher bin ich ihnen zuvorgekommen. Ich grabschte mir die Millionen und rannte los auf die Bank.

Top - Businessbücher

getAbstract, der weltweit größte Anbieter von Businessbuch-Zusammenfassungen, ermittelt monatlich für "Monitor" die besten Bücher zum Thema IT aus seinem Web-Shop (www.getabstract.com). Monitor-Leser können den Service 2 Wochen lang gratis testen unter www.monitor.co.at/getabstract

❶ Corporate University in der Praxis

Peter Glotz, Sabine Seufert
Die Medien- und Kommunikationsmanagement-Experten zeigen, wie Unternehmen die Aufgabe meistern, ihre Mitarbeiter weiterzubilden. Was früher "innerbetriebliche Weiterbildung" hiess, wird heute zur "Corporate University" aufgewertet, die "Blended Learning" zum Schwerpunkt hat. Wie es funktioniert und was hinter den Begriffen steht, erklären die Autoren.
Huber Verlag - 2002. 251 Seiten
ISBN: 3719312739 - € 45,50

❷ Ausser Kontrolle. Wie Comroad & Co. durch das Finanzsystem in Deutschland schlüpfen

Renate Daum
Die Trägerin des Helmut-Schmidt-Journalistenpreises 2001 hat die Ergebnisse Ihrer Asien-Recherche in einem Enthüllungsbericht über einen der größten Finanzschwindel der New Economy - den Com-Road-Skandal spannend zusammengefasst..
FinanzBuch Verlag- 2003 -256 Seiten
ISBN: 3898790312 - € 24,90

❸ Denker und Macher

Monika Schuch
50 Kurzporträts der „Macher" in deutschen Unternehmen, profund geschrieben von Wirtschaftsjournalisten mit vielen Informationen über Erfolge aber auch Pleiten. Dazu gehören beispielsweise der SAP-Chef Hasso Plattner oder der einstige Telekom-Chef Ron Sommer.
Redline bei moderne industrie- 2002 -280 Seiten
ISBN: 3478744601 - € 24,90

❹ CRM für den Mittelstand

Michael Brendel
Michel Brendel richtet sich speziell an den Mittelstand und legt einen leicht verständlichen und gut gegliederten Schnellkurs zum Thema "Wie baue ich mir ein CRM-Haus?" vor. Er zeigt vom Fundament über den Innenausbau bis zum Dach alle Schritte für die erfolgreiche Implementierung eines CRM-Projekts auf. Fallbeispiele, Schaubilder und Checklisten ergänzen den Text.
Gabler Verlag- 2002 -189 Seiten
ISBN: 3409119345 - € 34,90

❺ Inside Yahoo!

Karen Angel
Die New York Times Journalistin portraitiert, wie Yahoo, der Pioneer der Internetsuchdienste, vom Studenten-Hobby zum Millionen schweren Unternehmen wurde und dem Zeitgeist der Internet-Bubble zum Opfer fiel. Eine strukturiertere Analyse hätte dem Buch gut getan.
Verlag: John Wiley & Sons- 2002 - 288 Seiten
ISBN: 0471007935 - € 27,95

Inserentenverzeichnis: 3/2003

Allied Telesyn 47
AOC 4.U
ARP Datacon 35
ATnet 33
elmeg 43
Herdt-Verlag 55
HostProfis.com . . . . . .Beilage
Hummingbird 2.U
Inisys 31
Maxdata 13
Octocom 53
OKI 23
Pircher 7
schoeller network control 27
Scout Research 27
Sharp 11
Stadt Wien 36,37
UTA 15
yc net.works 21

Monitor im Internet

http://www.monitor.co.at

Vorschau auf April 2003

Themen:

- Enterprise Resource Planning
- „Made in Austria" - IT in den Bundesländern. Teil 2: Salzburg
- Marktübersicht: Notebooks

Direkter E-Mail Kontakt:

Allgemeine E-Mail Adresse . . . . . .office@monitor.co.at
Chefredakteur: DI Rüdiger Maier . . . . . .maier@monitor.co.at
Redaktion: Mag. Dominik Troger . . . . . .troger@monitor.co.at
Anzeigenleitung:
Mag. Engelbert Haidinger . . . . . .haidinger@monitor.co.at
Anzeigenverkauf:
Martina Döller . . . . . .doeller@monitor.co.at
Christian Sailer . . . . . .sailer@monitor.co.at
Anzeigenverwaltung: Hildegard Fatahtouii . . . . . .fatahtouii@monitor.co.at
Technischer Leiter & Layout: Gerhard Hegedüs . . . . . .hegedues@monitor.co.at

MONITOR ABO-HOTLINE: Tel.: 01-74095-496, E-Mail.: abo.zv@bohmann.co.at

Impressum: Monitor **Das Magazin für Informationstechnologie - 20. Jahrgang**

Medieninhaber und Verleger: Bohmann Druck und Verlag Ges.mbH & Co KG, Leberstr. 122, A-1110 Wien, Telefon 01/74095-410 , Telefax 01/74095-425, E-Mail: office@monitor.co.at, www.monitor.co.at - *Chefredakteur:* DI Rüdiger Maier (Mai) - *Redaktion:* Mag. Dominik Troger (dat) - *Redaktion Schwerpunktthemen:* Ilse Wolf, Rudolf Wolf - *Autoren:* Christian Henner-Fehr, Adolf Hochhaltinger, Michael Ihringer, Evan Mahaney, Achim Scharf, Andreas Roesler-Schmidt - *Anzeigenleitung:* Mag. Engelbert Haidinger - *Technischer Leiter & Layout:* Gerhard Hegedüs - *Anzeigenverwaltung:* Hildegard Fatahtouii - *Aboverwaltung:* Bohmann Aboservice: Tel.:01-74095-496, e-mail: abo.zv@bohmann.co.at - *Druck:* Leykam Druck Ges.m.b.H., Werk Gutenberg, Johannes-Gutenberg-Straße 5, A-2700 Wiener Neustadt. *Verlags- und Herstellungsort:* Wien - *Vertrieb:* Morawa - *Bezugspreise:* Siehe Kartenanhang - *Erscheinungsweise:* 11 x im Jahr plus drei Sonderausgaben: „HARDWARE", „SOFTWARE", „KOMMUNIKATION" - *Einzelverkaufspreise:* € 3,50 - *Anzeigenpreise:* Es gilt die Anzeigenpreisliste laut Mediadaten 2003 - Monitor-Jahresabo € 31,10 Auslandsabo: zuzgl. Versandspesen € 25,60 - *Bankverbindung:* Bank Austria - Blz.: 20151, Kto.: 653 092 700, Creditanstalt Bankverein - Blz.: 11000, Kto.: 0066-42763/00 - *DVR:* 0408689 - *FBNR:* 9642f/FB - *Gericht:* HG Wien - *ARA Liz.-Nr.:* 1214 - *UID* ATU10940909

ÖAK
Druckauflage
3. Quartal/2002:
15.000

Für unverlangt eingesandte Manuskripte und Fotos wird keine Haftung übernommen. Die veröffentlichten Beiträge sind urheberrechtlich geschützt. Vervielfältigung, Nachdruck oder Übersetzung sind ebenso wie die Speicherung in Datenverarbeitungsanlagen und das Anbieten über Online-Dienste nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages erlaubt.

http://www.monitor.co.at

- **Aktuelle Ausgabe:** Neuigkeiten und Hintergründe
- **Softwareguide:** B2B-Software-Datenbank mit Volltextsuche
- **Hardware:** Trends aus der Hardware-Branche
- **Kommunikation:** Trends aus Enterprise Business, Security, Netzwerk und Telekommunikation
- **Archiv:** Stöbern Sie in den IT-Themen der letzten 8 Jahre
- **IT-Jobs:** Die Jobbörse in Kooperation mit jobfinder.at
- **Seminare:** Buchen Sie Ihre Seminare jetzt online

Ihre Vorteile:

- Online-Lektüre: Lesen Sie den Monitor online - von der aktuellen Ausgabe, über die Sonderausgaben, bis hin zu den für Sie interessanten Sonderthemen der vergangenen Ausgaben. Die kompletten Inhalte - auch zum komfortablen Ausdrucken.
- Artikelrecherche: Volltextsuche auf 1.500 Seiten Monitor-Berichterstattung. Suchen Sie nach Fachbegriffen, Firmen, Produkten und Themen aus den letzten zwei Jahrgängen Monitor.
- Software-Datenbank: 1.200 B2B-Software-Produkte mit komfortabler Volltextsuche

Monitor
Das Magazin für Informationstechnologie
www.monitor.co.at

WIR SUCHEN

genau SIE !

Fehlen Ihnen Produkte mit gutem Preis-Leistungs-Verhältnis, Monitore die bereits mehrfach Testsieger waren, egal ob CRT Monitore oder TFT Displays?

Wir suchen SIE als starken Distributionspartner in Österreich !

für unsere AOC Display Produkte für das Verkaufsgebiet Österreich.

Sind Sie an näheren Informationen interessiert? Dann Email an: werner.schreck@aoc-europe.com oder doreen.neumann@aoc-europe.com - Oder besuchen Sie uns auf der CeBit, Halle 20/Stand 28.

AOC®
EYES VALUE

CeBIT HANNOVER 12.-19.3.2003 Hall 20 · Booth E28

www.AOCmonitor.com

AOC International (Europe) GmbH · Lahnstraße 86 a · 12055 Berlin · Germany

© 2003 AOC Monitors. All rights reserved.